

ISSN 2072-8549

В

ЕСТНИК

Московского
Государственного
Областного
Университета

Экономика

№ 3 / 2010

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 3

**Москва
Издательство МГОУ
2010**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель редсовета, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя редсовета, доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – кандидат философских наук, профессор
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Трайтак С.Д. – кандидат физико-математических наук, доцент

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор, ответственный редактор
Крахт К.-Х. – почетный профессор МГОУ (Германия, г. Мюнстер)
Жураховская И.М. – кандидат экономических наук, профессор, зам. ответственного редактора
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, профессор
Пещеров Г.И. – доктор военных наук, профессор
Пястолов С.М. – доктор экономических наук, профессор
Власова Т.И. – кандидат экономических наук, доцент

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 3. – 2010. – М.: Изд-во МГОУ. – 106 с.

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей профессорско-преподавательского состава, а также докторантов, аспирантов и соискателей (Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., с.5 и решение Президиума ВАК России 6.07.2007 г. См.: Список журналов на сайте ВАК, 12.07.2007 г. и в редакции апреля 2008 г.). На сайте МГОУ информация о статусе всех серий «Вестника МГОУ» и требованиях к публикациям для авторов статей находится постоянно, обновляясь с внесением необходимых изменений.

© МГОУ, 2010

© Издательство МГОУ, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ВАСИЛЬЕВ А.М. О формировании локального рынка недвижимости многофункциональных комплексов в России	5
ГЛУШКОВ А.С. О создании Всемирной торговой организации на основе приоритета многосторонних соглашений	12
ГОРОХОВ А.А. Рейтинговый анализ в управлении социально-экономическим развитием региона (на примере Департамента АПК Тюменской области)	17
ДОБРЫНИН Н.А. Модернизация институциональных форм организации производства	22
МИРСКОЙ В.П. Финансовые механизмы реализации государственной жилищной политики	26
ОРЛОВ Л.Ф. Теоретические основы формирования финансового потенциала домохозяйств	36
ТОЛОКИНА Е.Л., АКИМОВА Е.Н. Формирование и реализация германской политики «экономического чуда»	42

РАЗДЕЛ II ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ДАУДОВА Н.Ш. Основные направления и параметры инновационной стратегии развития крупной корпорации на примере автомобилестроения	49
ДЕМИН С.С. Управление развитием отечественной наукоёмкой промышленности в условиях инновационной модернизации производства	54
ЗАХАРОВ В.Н. СУДАРИКОВ Г.В. Принятие управляющих решений на основе математических моделей	58
ИВАНОВ В.Б. Оптимизация экономических параметров строительства жилых домов в России	62
КАРЛОВ А.В. Особенности методологии стратегического анализа промышленной организации	71
КАРПЕНКО О.А. Налог на недвижимость: плюсы и минусы его введения	75
САКАЕВА Э.З., ИРЕМАДЗЕ Е.О. ГРИГОРЬЕВА Т.В. Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования	78
ТАРАСОВА М.С. Современное состояние и перспективы развития авиационной промышленности России	89
ТРЕГУБОВ В.Н. Использование контрактов при формировании тарифной политики и нормативной системы на городском общественном транспорте	96
НАШИ АВТОРЫ	102

CONTENTS

SECTION I

SOCIAL PROBLEMS OF TRANSFORMATION OF ECONOMY OF RUSSIA

A. VASILYEV. About formation of the local market of the real estate of multipurpose complexes in Russia	5
A. GLUSHKOV. About creation of World Trade Organization on the basis of the priority of multipartite agreements	12
A. GOROHOV. Rating analysis in management of socio-economic development of the region (experience Agricultural Department Administration of Tyumen region)	17
N. DOBRYNIN. Modernization of institutional forms of the production organization	22
V. MIRSKOY. Financial mechanisms of realization of public housing policy	26
L. ORLOV. Theoretical bases of formation financial potential of households	36
E. TOLOKINA, E. AKIMOVA. Formation and realization of the german policy of «an economic miracle»	42

SECTION II

PROBLEMS OF ECONOMY AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

N. DAUDOVA. The basic directions and parameters of innovative strategy of development of large corporation on the motor industry example	49
S. DEMIN. Management of development of the domestic high technology industry in the conditions of innovative modernization of manufacture	54
V. ZAHAROV, G. SUDARICOV. Acceptance of operating decisions on the basic of the mathematical models ..	58
V. IVANOV. Optimization of economic parameters of building of dwelling-houses is in Russia	62
A. KARLOV. Methodological peculiarities of the strategic analysis of an industrielle organization	71
O. KARPENKO. The tax to the real estate: pluses and minuses of its introduction	75
E. SAKAYEVA, E. IREMADZE, T. GRIGORIEVA. Forecasting and analysis of factors of financial sustainability of an enterprise on the basis of mathematical modeling	78
M. TARASOVA. Current status and perspectives of development of Russian aircraft industry	89
V. TREGUBOV. The use of contracts in the formation of tariff policy and regulatory system for public transport	96
OUR AUTHORS	102

РАЗДЕЛ I

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

УДК 332.143

Васильев А.М.

Владимирский государственный университет

О ФОРМИРОВАНИИ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ В РОССИИ*

Аннотация. Несмотря на существенное влияние локального рынка недвижимости на экономику страны, на сегодняшний день нет достаточно полно разработанной теоретической базы, способствующей раскрытию закономерностей его формирования, пониманию механизмов функционирования и способов управления им. В данной статье рассмотрены основные аспекты процесса формирования локального рынка многофункциональных комплексов, основные этапы его развития, причины появления и становления нового формата недвижимости.

Ключевые слова: многофункциональные комплексы, локальный рынок, недвижимость, развитие.

A. Vasilyev

Vladimir State University

ABOUT FORMATION OF THE LOCAL MARKET OF THE REAL ESTATE OF
MULTIPURPOSE COMPLEXES IN RUSSIA

Abstract. In spite of the material effect of local housing market on the country economy there is no full theoretical foundation which promotes disclosure of its building rules, interpretation of its operation mechanism and control methods. Fundamental sides of multifunction complexes local market generating, its general evolution stages, formation reasons and new types of landed property constitution are examined in this article.

Key words: multifunction complexes, local market, real estate, evolution.

Рынок недвижимости как сектор рыночной экономики, имеет большое значение, что подтверждается: 1) колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в недвижимости, достигнутой уже сегодня высокой долей рынка недвижимости в валовом национальном продукте; 2) высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней; 3) большим количеством рабочих мест, созданных в ходе становления и развития рынка недвижимости. Проблемы, связанные с рынком недвижимости, в настоящее время актуальны, им уделяют много внимания. Привязанность объектов недвижимости к определённому местоположению определяет локальность рынка недвижимости. Решение задач эффективности взаимоотношений экономических агентов на рынке недвижимости возможно только с учётом специфических особенностей различных регионов, муниципальных образований и только на локальном уровне. Это и раскрывает важность в условиях рыночных отношений изучения локальных рынков

* © Васильев А.М.

недвижимости.

Переход рынка недвижимости на новый, более качественный, уровень создало условия для образования нового формата недвижимости – многофункциональных комплексов (МК).

Образование нового формата недвижимости потребовало решения следующих задач: 1) раскрыть содержание понятия МК; 2) раскрыть процесс формирования локального рынка *многофункциональных комплексов*. Решение вышестоящих задач позволит более полно выявить механизм функционирования локального рынка МК и определить необходимые условия его дальнейшего развития.

В настоящее время существует достаточно много определений понятия «многофункциональный комплекс» (МК) с неоднозначной трактовкой его сущности. Нередко таковым называют жилые объекты с развитой вспомогательной инфраструктурой, такой, как наличие бассейна, тренажёрного зала, паркинга. Данная формулировка не раскрывает сущности *многофункционального комплекса* (основное назначение встроенных помещений – сделать проживание в доме максимально комфортным), и говорить о многофункциональном комплексе приходится в ограниченном понимании, так как основное назначение такой недвижимости – жилище. Наиболее часто специалисты отмечают, что отличие МК от специализированной недвижимости заключается в количестве их функциональных назначений, которых должно быть не менее двух. При этом отдельные функции дополняют одну основную. Под это определение попадают практически все виды недвижимости. В каждом объекте недвижимости можно выделить одну основную и ряд дополнительных функций. Согласно Urban Land Institute, *многофункциональный*, или *мультифункциональный* (mixer-use), *комплекс* – это объект, в котором получают доход от трёх и более функциональных назначений, имеющих независимый спрос. Такое определение не учитывает того, что не все объекты недвижимости с определённым функциональным назначением приносят доход, а что могут быть получены и другие выгоды. Существуют объекты недвижимости, назначение которых социальное, и существование данных объектов обосновывается социальной эффективностью.

Как видно из приведённого сравнения, понятие МК рассматривается с различных позиций и в разных целях. Неоднозначное толкование понятия МК создаёт проблемы, замедляющие развитие данного формата недвижимости.

Сформулируем логическое обоснование подхода к определению МК.

Как уже отмечалось выше, первичными являются потребности человека, вторичными – объекты, которые удовлетворяют эти потребности. Одна из самых важных потребностей человека – это потребность в жилье. Поэтому самым первым видом появившейся недвижимости можно считать жильё. Жилой дом, отдельная квартира, по существу, изначально являются многофункциональными, так как в них реализуется множество функций: бытовая, хозяйственная, отдыха, обучения, саморазвития человека и т. д. Концентрация отдельных функций в объекте недвижимости привела к появлению специализированных зданий и сооружений. Можно сделать вывод о том, что множество потребностей человека создало противоречие между возможностью объединения различных функций в одном объекте недвижимости и возможностью специализации отдельных функций. Противоречие между специализацией и интеграцией функций в отдельном объекте недвижимости решается путём оптимального выбора сочетания функций, приносящего максимальный результат, измеряемый эффективностью, которая выражена в виде:

- дохода или прибыли – экономическая эффективность;
- объёмно-планировочных и конструктивных решений – техническая эффективность;
- общественной потребности в рабочих местах и экономии домохозяйств – соци-

альная эффективность;

- улучшения показателей окружающей среды – экологическая эффективность;
- эффекта синергии – системная эффективность.

Вышесказанное позволяет представить логическую схему, которую можно использовать при определении МК (рис. 1).

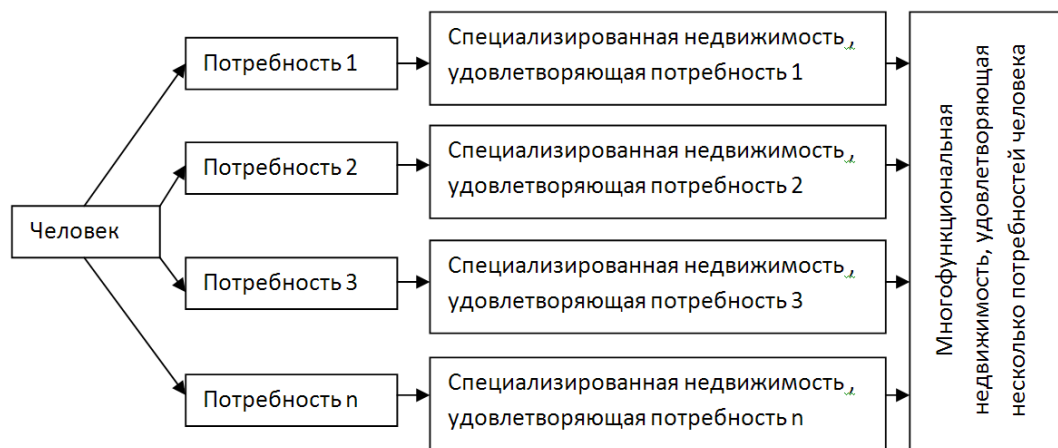


Рис. 1. Логическая схема специализации / интеграции функций объектов недвижимости.

Итак, обобщая, приходим к следующему: во-первых, многофункциональный комплекс – это объект недвижимости; во-вторых, МК представляет собой объект, имеющий несколько функциональных назначений; в-третьих, необходимо выделить функциональные назначения, которые определяют именно МК, так как все объекты недвижимости изначально многофункциональны.

Как уже отмечалось, любая недвижимость изначально является многофункциональной, поэтому необходимо выделить те функциональные назначения, которые определяют именно МК. Попытка такого разграничения сделана в определении МК, данном Urban Land Institute: *многофункциональный*, или *мультифункциональный (mixer-use)*, комплекс – это объект, который получает доход от трёх и более функциональных назначений, имеющих независимый спрос. Независимый спрос как раз и разграничивает функциональные назначения, которые определяют МК. Но здесь стоит сделать одно важное замечание. Функциональное назначение, как было определено выше, – это вид потребности, которую удовлетворяет объект недвижимости. Функция обозначает вид потребности, но не сам объект потребности, поэтому понятие «спрос» некорректно применено к понятию «функциональное назначение». Считаем, что для подобного выделения функциональных назначений точнее будет использовать понятие «потребность», так как функция как раз и определяет вид потребности.

С учётом проведённого анализа, определяем понятие «многофункциональный комплекс». **Многофункциональный комплекс** – это объект недвижимости, сочетающий в себе более двух функциональных назначений, и потребность в каком-либо одном из них со стороны потребителя не зависит от существования другого в составе объекта.

Исследуем механизм формирования локальных рынков многофункциональных комплексов (ЛРМК). МК – достаточно сложные объекты недвижимости, и каждый объект, по своей сути, является уникальным. Достаточно большое количество разнообразных функций, концентрируясь в одном объекте, способно создавать более 30 разнообразных

сочетаний. Наряду с этим, каждая функция вносит в МК свою специфику, что ещё более усложняет процесс исследования МК, поэтому в дальнейшем ограничимся рассмотрением МК, концентрирующих в себе различные функции, связанные с реализацией в них функций услуг. Подобное ограничение также связано с тем, что большинство сегодняшних МК сочетают в себе именно такие функции [1, 30].

Сам процесс формирования локального рынка МК происходит под воздействием внешней среды, факторы которой задают общую тенденцию развития рынка. Поэтому в начале анализа локального рынка МК стоит отметить, что все остальные процессы, рассмотренные ниже, происходят под воздействием внешней среды, и при разработке модели анализа рынка необходимо это учитывать.

Началом формирования рынка является товарообмен с целью удовлетворения потребностей человека. Одной из самых первых потребностей человека с момента его существования является потребность в жилье. По данным археологических изысканий, возраст искусственных жилищ, возводимых человеком, равен 2 млн. лет.

Жильё – важнейшая потребность человека, имеющая свойство возрастать и усложняться по мере развития общества. Жильё во многом определяет жизненный уровень, семейные отношения, быт, условия для социального и духовного развития людей. Будучи уникальным феноменом, жильё вбирает в себя большой комплекс проблем из разных сфер жизни общества. Древнейший дом, который удалось обнаружить, был построен 57 тыс. лет назад в Африке недалеко от водопада Калембо. В этом маленьком строении, получившем название «родезийский дом», были стены, двери, крыша – все неотъемлемые части современного жилища. В период неолита значительно повышаются материальные возможности человека. Деревянные жилища из прутьев по столбам – брёвнам – приобретают вид сравнительно крупного сооружения. Долгие века сохранялись строительные традиции, постепенно обогащаемые приобретённым опытом с более разнообразными и рациональными приёмами строительства, соответствующими условиям жизни и производительным силам общества. В устье реки Сонохты археологами обнаружено городище Березняки, относящееся к IV-V векам, – одно из раннеславянских поселений. Здесь пять жилых домов – срубов, большое общественное здание, постройка для хранения общинного хлеба, специальный навес – кузница, постройка для таких работ, как ткачество, прядение, шитьё. На Украине известна целая группа городищ, и среди них крупнейшее – Монастырище (VIII-IX вв.) с полуземлянками прямоугольной формы. Их наземная часть выстроена из обмазанных глиной прутьев на каркасе из кольев [2, 57].

По своей сути жилая недвижимость стала неким подобием многофункциональной недвижимости, так как в то время все свои потребности человек удовлетворял именно в ней. Жилая недвижимость была местом отдыха, защиты, питания, работы и т. д.

С развитием потребительских сил общества возрастали и потребности, которые сам человек удовлетворить не мог. Возникает потребность в оказании услуг за пределами жилища. Начинается процесс разделения и постепенной специализации оказанных услуг. Возникает необходимость в специализированных местах оказания таких услуг, начинает формироваться специализированная недвижимость: торговая, складская, бытового обслуживания и т. д. В течение длительного времени происходит процесс развития специализированной недвижимости. Развитие торговли стимулировало развитие торговой недвижимости, модифицируя её от простой торговой лавочки к крупному гипермаркету; развитие промышленности привело к развитию промышленной недвижимости, преобразовывая её от простого навеса над площадкой к занимающим большие площади терминалам и т. д.

Параллельно процессу развития самих объектов недвижимости и их специализации проходил процесс формирования самого рынка специализированной недвижимости. Предпосылкой развития рынка недвижимости послужила перестройка отношений собс-

твенности на основе приватизации. Достигнутое в России к 1996 г. преобладание роли частной (негосударственной) собственности – важнейшее условие и результат перехода от плановой к рыночной экономике. Созданы предпосылки для развития рынка специализированной недвижимости. С разной степенью интенсивности развиваются различные сегменты рынка недвижимости.

Рынок как экономическая система в своём развитии проходит определённые циклы. Экономические циклы изучены Н.Д. Кондратьевым [3]. Так как сам процесс формирования рынка недвижимости зависит от внешней среды, в которой он формируется, то общие экономические тенденции свойственны и стадиям развития рынка недвижимости. Такие тенденции в развитии рынка специализированной недвижимости можно проследить на практике. Этапы развития рынка специализированной недвижимости достаточно полно сейчас изучены и не являются целью данной работы. Выделим только основные этапы развития рынка специализированной недвижимости.

1 этап (до 1997 г.). Первый этап формирования рынка недвижимости характеризуется приватизацией государственного и муниципального имущества. В этот период наиболее сильное развитие получил сегмент жилой недвижимости в связи с массовой приватизацией квартир и оформлением в собственность земельных участков под частными постройками, массовым строительством жилой недвижимости, перераспределением приватизационной недвижимости между собственниками на вторичном рынке недвижимости. В результате приватизации образовались также акционерные общества на базе крупных промышленных предприятий и научно-исследовательских институтов, представляющие собой имущественные комплексы, в составе которых была складская, производственная недвижимости, административные корпуса, дома культуры и т. д. Аналогичная ситуация складывалась с приватизацией в сфере торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Для привлечения оборотных средств необходимо было либо продавать доли, либо их закладывать, что приводило к массовой смене собственников. Приватизация дала основу для формирования рынка специализированной недвижимости.

2 этап (1997-2000 гг.). Финансовый кризис внёс определённые коррективы в развитие рынка специализированной недвижимости, хотя не вызвал кризисных явлений именно на рынке недвижимости. Общее снижение деловой активности привело к снижению активности на рынке. Собственники недвижимости заняли выжидательную позицию и ориентировались на стабилизацию экономики в целом. Большое количество участников рынка испытывали финансовые затруднения, что отразилось и на рынке недвижимости. В общем, данный этап развития можно назвать этапом рецессии.

3 этап (2000-2007). К 2000 году сложилась благоприятная макроэкономическая среда, что оказало позитивное влияние на развитие рынка недвижимости. Для данного этапа характерно: совершенствование законодательства в сфере недвижимости, перераспределение инвестиционных потоков между сферами инвестиционного рынка в пользу рынка недвижимости, развитие институциональной среды рынка специализированной недвижимости [5, 57].

Формирование и развитие рынка специализированной недвижимости на базе существующих или возводимых объектов капитального строительства способствовало последующему формированию многофункциональных комплексов. Можно сказать, что общее развитие рынка недвижимости в виде сегментов специализированной недвижимости является предпосылкой развития отдельного сегмента рынка недвижимости – рынка многофункциональных комплексов.

Самыми первыми достаточно сформированными объектами многофункциональной недвижимости можно считать пассажи. Пассажи появились более 200 лет назад. Развитие пассажей объясняется целым рядом их преимуществ перед другими формами тор-

говли и – прежде всего – их особой привлекательностью для людей благодаря комфорту и комплексности обслуживания, сочетанию в себе различных функций, экономии времени на покупки и услуги, общей благоприятной среде для различных видов деятельности. Кроме того, большое значение имеет высокая социально-экономическая эффективность пассажиров, возможность использования универсальных решений и передовых технологий. Пассажи можно рассматривать как прогрессивные самостоятельные типы торговых предприятий и как первые типы многофункциональной недвижимости [6].

С развитием строительных технологий, совершенствованием форм розничной и оптовой торговли, урбанизацией и ростом населения крупных городов и целым рядом социальных и технических достижений, проектирование и строительство пассажиров, особенно в составе крупных торговых центров, приобретает сложный характер. В то же время качественные характеристики пассажиров, такие, как параметры и элементы пространственных зон, принципы организации и ситуации применения, непрерывно совершенствуются. Не прекращается развитие системы композиционных принципов, которая связана с возникновением новых интегрированных типов зданий с включением пассажиров как связующих элементов с центральной или коммуникативной нагрузкой, усложнением эстетических требований к внутренним пространствам, развитием градостроительства и научными исследованиями транспортных и грузовых потоков, с изменениями самих элементов архитектуры.

За последние 15-20 лет, прежде всего за рубежом, появилось довольно много принципиально новых идей, которые существенно изменили прежние модели пассажиров и подходы к их организации. Постепенно возникли новые типы пассажиров, пришедшие на смену традиционным, стали появляться многофункциональные комплексы. Новаторство, с одной стороны, заключается в развитии в пассажирах неторговых функций. Объединение торговли с развлекательными центрами, питанием, игровыми элементами и т. п. повышает покупательскую активность за счёт увеличения числа посетителей и отсутствия чисто прагматического интереса. С другой стороны, немаловажным фактором развития пассажиров стало установление стабильного соотношения открытых и закрытых пространств в общественных и торговых зданиях в пользу последних.

Рынок многофункциональных комплексов стал формироваться в XXI веке, хотя сам тип объектов недвижимости, как было сказано выше, появился значительно раньше. Основными причинами возникновения рынка стали: увеличение потребностей человека, а именно потребности в услугах, для оказания которых необходимы подобные объекты недвижимости. В связи с этим можно сделать вывод, что увеличение потребностей человека привело к противоречию между возможностью интеграции различных функций в одном объекте недвижимости и возможностью специализации отдельных функций.

Нахождение оптимального формата сочетания функций – сложная, как показано выше, проблема, относящаяся к области архитектуры и проектирования зданий, и поэтому нами не рассматривается.

Таким образом, развитие рынка МК началось с процесса выявления эффективного места оказания услуг человеку, потребности которого в процессе развития возрастают. Таким эффективным местом оказания услуг стал МК. Концентрация нескольких видов услуг в одном комплексе создаёт эффективную среду оказания услуг человеку.

Для подтверждения вышесказанного обратимся к статистическим данным. По данным Государственного комитета по статистике, уровень производства услуг в РФ с 2002 по 2008 год значительно вырос. Это и определяет появление МК, так как для эффективной реализации такого количества услуг необходима подобная недвижимость. В табл. 1 приведены данные по величине произведённых услуг, доли произведённых услуг в ВВП страны, а также количество МК, появившихся с течением времени.

Таблица 1

Факторы становления рынка многофункциональных комплексов

Год	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, млрд.руб.	17 048,10	21 625,40	26 903,50	33 111,40	41 668,00
Объём произведённых услуг, млрд.руб.	8 729,90	10 697,80	13 581,80	17 100,80	21 519,20
Объём произведённых услуг по отношению к 2002 году, %.	48,17	81,57	130,52	190,24	265,23
Темп роста услуг по отношению к предыдущему году, %	22	23	27	26	26
Доля производства услуг в ВВП, %	51,21	49,47	50,48	51,65	51,64
Количество построенных МК, шт.	4	6	10	15	20
- из них МК с ориентацией на оказание услуг, шт.	4	4	7	10	14

Как видно из статистики, достаточно большой рост производства услуг и способствовал развитию рынка МК. На сегодняшний день большое распространение получили именно МК, которые сочетают в себе функциональные назначения, связанные с оказанием услуг.

Итак, проведённый анализ позволяет сделать следующие выводы:

- развитие производительных сил общества способствует росту потребностей человека в услугах;
- для оказания услуг необходимо специальное место;
- подобным местом на сегодняшний день является либо специализированная недвижимость, либо многофункциональные комплексы;
- противоречие между специализацией и интеграцией функций в отдельном объекте недвижимости решается путём оптимального выбора сочетания функций, приносящего максимальный эффект (эффект может быть выражен в виде: дохода или прибыли – экономическая эффективность; объёмно-планировочных и конструктивных решений – техническая эффективность; общественной потребности в рабочих местах и экономии домохозяйств – социальная эффективность; улучшения показателей окружающей среды – экологическая эффективность; эффекта синергии – системная эффективность);
- значительный рост объёма оказанных услуг способствовал образованию МК, которые способны концентрировать в себе несколько функций, способствующих повышению эффективности оказания услуг;
- на сегодняшний день большее развитие получили МК, сочетающие в себе функциональные назначения, связанные именно с оказанием услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Журнал "Commercial Real Estate". № 24 (107). Многофункциональные комплексы Москвы. – С. 30.
2. Жильё: комплексный взгляд / под общей редакцией В.М. Агапкина; науч. ред. А.В. Черняк, В.З. Черняк. – М.: А В Ч, 2001. – 976 с. ISBN 5-9011876-01-6.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Издательство: Экономика, 2002. ISBN: 5-282-02181-1.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. (Б-ка словарей "ИНФРА-М"). УДК 33(038) ISBN978-5-16-002705-0.
5. Синицына Н.М. Концептуальные вопросы формирования локального рынка недвижимости и его анализ. Издательство: НОВО, 2004. ISBN 5-7565-0057-X.
6. Спивак О.Л. Многофункциональные торговые комплексы. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://kn.becar.ru/abc2.php?mes=4535>

О СОЗДАНИИ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПРИОРИТЕТА МНОГОСТОРОННИХ СОГЛАШЕНИЙ*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы современной международной торговли, основанной на теории сравнительного преимущества. Анализируются вопросы создания ВТО и ее основные принципы деятельности, рассмотрены основные соглашения, которые определяют особенности регулирования торговли между странами-членами ВТО. В статье рассмотрены некоторые аспекты управления деятельностью ВТО с учетом приоритета многосторонних соглашений.

Ключевые слова: торговля, тарифы, товары, стоимость, либерализация.

A. Glushkov

ABOUT CREATION OF WORLD TRADE ORGANIZATION ON THE BASIS OF THE PRIORITY OF MULTIPARTITE AGREEMENTS

Abstract. In the article described questions of modern international trading, based on the theory of comparative advantages. Analyzed questions of WTO creation and it's basic activity principles, considered basic agreements, which define specialties of regulation of trading between counties members of WTO. In the article described some aspects of WTO activity management considering the priority of multipartite agreements.

Key words: trading, tariffs, goods, cost, liberalization.

Концепция свободной международной торговли, обоснованная теорией сравнительного преимущества, в сущности, имеет один чрезвычайно веский аргумент: беспрепятственно осуществляемая торговля способствует взаимовыгодному международному разделению труда, в большей степени увеличивает потенциально реальный (натуральный) национальный продукт всех стран и создаёт возможность повышения уровня жизни на всём земном шаре. Американский экономист П. Самуэльсон [3] дополнил теорию сравнительного преимущества положением о том, что в любом случае свободное движение товаров между странами приводит к таким последствиям, которые весьма сходны с последствиями свободного международного движения факторов производства. А шведский экономист и государственный деятель Олин [2] ещё в 1933 году развил эту идею. По его мнению, свободное движение рабочей силы и капитала между странами способствует выравниванию заработной платы и цен на различные факторы производства. И даже при отсутствии какого бы то ни было движения факторов производства через национальные границы, нередко в результате свободного движения товаров в международной торговле происходит частичное (но не обязательно полное) выравнивание цен на факторы производства. Напомним, что под *факторами производства* обычно понимается: труд – человеческий капитал; овеществлённый капитал – средства производства; земля – природные ресурсы.

Однако в мире нет ни одной страны, где бы правительство строго придерживалось теории сравнительного преимущества и абсолютно свободной международной торговли. Во всех странах в той или иной степени полноты существует своя, собственная «загради-

* © Глушков А.С.

тельная» система от иностранной конкуренции, включающая в себя таможенные пошлины (то есть налог с продаж) или импортные квоты.

Проблема относительно таможенных тарифов, как уже известно, начала обсуждаться ещё в 1947 г., и выразилось это в Международном (с участием пока нескольких стран) соглашении по тарифам и торговле (только по товарам). В рамках соглашения оказывалось воздействие на государственную торговую политику путём выработки правил мировой торговли. В течение многих лет конструкция Генерального соглашения по тарифам и торговле была настолько абстрагирована от действительности, что развалилась, не успев скрепить подписями соглашение очередных переговоров. По существу, она служила форумом для урегулирования и либерализации торговых отношений и споров. ГАТТ не являлось организацией, которая могла бы обладать контрольными функциями и соответствующими полномочиями. Цели образования ГАТТ тоже были весьма скромны – обеспечение безопасности международных торговых отношений путём декларирования положений о ликвидации таможенных и других ограничений, устранения всех форм дискриминации в международной торговле, повышения реальных доходов и спроса, а также эффективного использования спроса, роста производства и торгового обмена.

Генеральным соглашением по тарифам и торговле провозглашались (и не более), в общем-то, важные принципы. Причём в процессе переговоров они уточнялись, развивались и дополнялись.

После развала мировой социалистической системы, Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) и Советского Союза Генеральное соглашение о тарифах и торговле из статуса международного торгового сообщества сформировалось во Всемирную торговую организацию с контрольными функциями и соответствующими полномочиями. Она начала свою деятельность с 1 января 1995 года. Её главная цель – регулировать торгово-политические отношения участников организации на основе целого пакета соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1980-1994 гг.). Эти документы становятся правовым базисом современной международной торговли.

Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО) предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля реализации соглашений и договорённостей Уругвайского раунда.

ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений, включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности. Организация имеет большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения её членами.

Неотъемлемой частью ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров. С 1947 г. обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли проходит в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП) под эгидой ГАТТ. Главной задачей этой влиятельной международной организации является либерализация (снисходительность) мировой торговли.

Основополагающими принципами и правилами как Генерального соглашения по тарифам и торговле, так и Всемирной торговой организации являются: 1) торговля без дискриминации, то есть взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле и взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; 2) регулирование торговли преимущественно тарифными методами; 3) отказ от использования количественных и иных ограничений (например, квот); 4) открытость торговой политики; 5) разрешение торговых споров путём консультаций и переговоров и т. д.

Важнейшими функциями Всемирной торговой организации являются: 1) контроль выполнения соглашений и договорённостей пакета документов Уругвайского раунда; 2) проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами; 3) разрешение торговых споров; 4) мониторинг национальной торговой политики стран-членов; 5) техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО; 6) сотрудничество с международными специализированными организациями.

Все страны-члены Всемирной торговой организации принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединяемых термином «Многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, с правовой точки зрения, система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 97 % всей мировой торговли в рамках стран-членов ВТО. Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет более 50 многосторонних торговых соглашений и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему МТС. С учётом перечня национальных обязательств по доступу на рынки товаров и услуг, полный пакет документов ВТО по состоянию на начало 2006 г. составляет около 30 тыс. страниц.

Место расположения Всемирной торговой организации – Женева, Швейцария. Бюджет по состоянию на январь 2004 г. – 134 млн. швейцарских франков (примерно 90 млн. долл. США). Штат секретариата – 500 сотрудников, глава – генеральный директор.

В соответствии с Соглашением об учреждении ВТО странами-учредителями организации стали все договаривающиеся стороны – участники ГАТТ (128 государств), которые представили списки обязательств по товарам и услугам и ратифицировали пакет соглашений Уругвайского раунда (январь 1995 г.).

По состоянию на январь 2004 г. полноправными участниками ВТО являлись 146 государств, причём только 18 из них стали новыми членами: Эквадор, Болгария (1996 г.), Монголия, Панама (1997 г.), Киргизия (1998 г.), Латвия, Эстония (1999 г.), Иордания, Грузия, Албания, Оман, Хорватия (2000 г.), Литва, Молдова (2001 г.), Китай (декабрь 2001 г.), Тайвань (январь 2002 г.), Армения (февраль 2003 г.), Македония (апрель 2003 г.). В Канкуне (Мексика) в сентябре 2003 года одобрены документы об условиях членства Камбоджи и Непала. Сейчас они уже члены ВТО. Более 30 государств имеют статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее большинство из них, в том числе Россия, Саудовская Аравия, Алжир, Украина, Казахстан, остальные государства СНГ (кроме Туркмении) к середине 2006 года находились на различных стадиях присоединения к ВТО.

Многосторонние соглашения по торговле товарами объединяют 14 конкретизирующих соглашений, которые раскрывают основное содержание норм и правил, регулирующих торговлю товарами. С этой точки зрения полезным представляется Генеральное соглашение о тарифах и торговле в редакции по состоянию уже на 1994 г., которое определяет основы режима торговли товарами, права и обязанности членов ВТО в этой сфере. В этом соглашении приводится основной текст и договорённости о трактовке отдельных статей. Действует также и Генеральное соглашение о тарифах и торговле, которое было подписано ещё в 1947 году. К остальным двенадцати относятся:

- Соглашение по сельскому хозяйству – определяет особенности регулирования торговли сельскохозяйственными товарами и механизмы применения мер государственной поддержки производства и торговли в этом секторе;
- Соглашение по текстильным изделиям и одежде – определяет особенности регулирования торговли текстилем и одеждой;
- Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм – определяет

условия применения мер санитарного и фитосанитарного контроля;

- Соглашение по техническим барьерам в торговле – определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации;

- Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей – содержит ограничения применения мер, поощряющих потребление отечественных товаров в связи с капиталовложениями;

- Соглашение по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле от 1994 г. – определяет правила оценки таможенной стоимости товаров;

- Соглашение по предотгрузочной инспекции – определяет условия проведения предотгрузочных инспекций;

- Соглашение по правилам происхождения – определяет принципы происхождения товаров;

- Соглашение по процедурам импортного лицензирования – устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта;

- Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам – определяет условия и процедуры применения субсидий и мер, направленных на борьбу с субсидированием;

- Соглашение по применению статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле от 1994 г. – определяет условия и процедуры применения мер для противодействия демпингу;

- Соглашение по защитным мерам – определяет условия и процедуры применения мер для противодействия растущему импорту.

Помимо многосторонних соглашений по торговле товарами, в пакет документов Всемирной торговой организации входят ещё несколько специфических соглашений, не связанных напрямую с торговлей товарами. В частности:

- Генеральное соглашение по торговле услугами – определяет основы режима торговли услугами, права и обязанности членов ВТО в этой сфере;

- Договорённость о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров – устанавливает условия и процедуры разрешения споров между членами ВТО в связи с выполнением ими обязательств по всем соглашениям ВТО;

- Механизм обзоров торговой политики – определяет условия и общие параметры торговой политики членов ВТО.

Кроме того, имеются:

- Соглашение по торговле гражданской авиационной техникой – определяет обязательства сторон по либерализации торговли в этом секторе;

- Соглашение по правительственным закупкам – устанавливает процедуры допуска иностранных компаний к национальным системам закупок для государственных нужд.

Существуют и другие документы в форме деклараций договорённостей, в которых формулируются дополнительные условия и правила. Действуют так называемые секторальные тарифные инициативы («нулевой вариант», «гармонизация торговли химическими товарами», «информационные технологии»), в которых на добровольной основе участвует часть стран-членов ВТО (в основном, это развитые государства).

Высшим органом Всемирной торговой организации является Министерская конференция, объединяющая представителей всех участников организации. Сессии конференции проходят не реже одного раза в два года, на которых обсуждаются и принимаются решения по принципиальным вопросам, связанным с пакетом соглашений Уругвайского раунда. Это свидетельствует о том, что пакет документов не является догмой. В рамках ВТО постоянно идёт работа по совершенствованию соглашений с учётом практического опыта их применения и тенденций развития мировой торговли с целью разрешения возникающих проблем. ВТО постоянно развивается, и в её деятельности возникают новые

актуальные вопросы.

Так, первая Министерская конференция состоялась в декабре 1996 г. в Сингапуре, на которой, в частности, было принято соглашение по либерализации торговли в области информационных технологий. Вторая – в мае 1998 г. в Женеве, где подводились итоги пятидесятилетней деятельности Генерального соглашения по тарифам и торговле (1947 г.) и Всемирной торговой организации с 1995 г. по 1998 г. На конференции было принято решение о подготовке к новому раунду многосторонних торговых переговоров.

Третья Министерская конференция состоялась в ноябре-декабре 1999 г. в Сिएтле (США) и была посвящена обсуждению имплементации странами-членами организации соглашений Уругвайского раунда, а также формата нового раунда многосторонних торговых переговоров, прежде всего по «встроенной повестке дня» (сельское хозяйство, торговля услугами). Однако на этой конференции не удалось достичь поставленных целей, так как не были выработаны конкретная повестка раунда и формат его проведения. На конференции выявились серьёзные противоречия по принципиальным проблемам в целом и по новым сферам, в частности, между промышленно развитыми государствами и развивающимися странами. Также имелись значительные разногласия между ведущими игроками ВТО – группы «кваторо» (ЕС, США, Япония, Канада), включая несовпадение их стратегических интересов по проведению нового раунда. На последующих Министерских конференциях работа строилась на поисках компромиссных решений.

К настоящему времени Всемирная торговая организация утвердилась центральным международным учреждением по вопросам торговли, с решениями которой считаются даже США. Именно в рамках этого соглашения принимается большинство конкретных мер по модернизации и развитию правовой основы международной торговли.

Согласно основным положениям ВТО, определяющим инструментом регулирования внешней торговли по-прежнему пока остаётся таможенный тариф. С точки зрения теории свободной международной торговли, все аргументы в пользу таможенных тарифов являются ошибочными. Введение таможенных пошлин (то есть налога с продаж) сдерживает импорт и вызывает повышение цен для потребителя внутри страны. Уничтожая плодотворное международное разделение труда, оно «защищает» относительно неэффективного (по сравнению с международным производителем) местного производителя. По признанию бывшего главы Минэкономразвития Г. Грефа, после вступления России в ВТО большей части предприятий придётся «либо быстро провести реструктуризацию, либо искать новую нишу, либо ликвидироваться».

ЛИТЕРАТУРА:

1. Киреев А. Международная экономика. В двух частях. Часть I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Международные отношения, 1999. – 416 с.
2. Олин Б.Г. Межрегиональная и международная торговля. – 1933. <http://ru.wikipedia.org>
3. Самуэльсон П. Монополистическая конкуренция – революция в теории // Экономика фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 354-370. (Совместно с Нордхауз У. В.) Экономика. [15-е издание]. М.: БИНОМ, 1997.
4. Суворин В.И., Глушков А.С., Качалина Л.М., Анисимова Н.Е. Интеграция национальной экономики в мировое торговое сообщество. Монография. – М.: МГВМИ-ВИНИТИ, 2007. – 156 с.

РЕЙТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ДЕПАРТАМЕНТА АПК ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)*

Аннотация. Статья посвящена использованию рейтингового анализа в региональном управлении. Автором разработана методика рейтинговой оценки сельскохозяйственных предприятий и районов Тюменской области. Определены направления использования рейтинга в региональном управлении. Некоторые из них уже применяются в Тюменской области.

Ключевые слова: рейтинг, рейтинговый анализ, дифференцированный подход, классификация, однородные группы.

A. Gorohov

Rating analysis in management of socio-economic development of the region (experience Agricultural Department Administration of Tyumen region)

Abstract. The article is dedicated to use of rating analysis in regional governance. The author developed a rating system for analyses agricultural enterprises and areas of the Tyumen region. Identified the directions to use of rating in regional governance. Some of them are already used in the Tyumen region.

Key words: rating, rating analysis, differentiated, classification, homogeneous groups.

Одним из эффективных инструментов комплексного анализа совокупности экономических объектов является рейтинг. Рейтинг предусматривает комплексную оценку объектов (по важнейшим сторонам их деятельности) и последующее ранжирование всей выборки по убыванию интегрального критерия.

Рейтинговый анализ активно используется в самых разных областях экономики и управления, но наибольшее применение он нашел в финансовой сфере. Широкое распространение во всем мире, в том числе и в России, получили рейтинги ценных бумаг, банков, страховых и финансовых компаний по критериям инвестиционной привлекательности и надежности. Это объясняется тем, что данные объекты предпочтительны для рейтингового анализа – они стандартизованы и схожи друг с другом, а выборка для исследования может быть весьма многочисленной. Поэтому рейтинг является эффективным инструментом оперативной оценки финансового состояния и с успехом используется для принятия инвестиционных решений. В мировой практике рейтинговый анализ представлен, главным образом, деятельностью международных рейтинговых агентств – независимых аналитических организаций, наиболее известными из которых являются Standard & Poor's, Moody's Investors Service и Fitch Ratings.

Рейтинговый анализ редко используется для оценки промышленных предприятий, поскольку каждое из них имеет много индивидуальных особенностей, а общее число их невелико для построения полноценного рейтинга.

Тем не менее существуют иные отрасли, помимо финансового сектора, где рейтинг может оказать помощь в принятии решений. Такой отраслью является агропромышленный комплекс, где рейтинговый анализ сельскохозяйственных предприятий может быть

* © Горохов А.А.

использован для принятия решений в рамках аграрной политики, реализуемой региональными органами власти.

Далее мы кратко охарактеризуем опыт практического использования рейтингового анализа в региональной аграрной политике Тюменской области. Эту политику разрабатывает и осуществляет Департамент агропромышленного комплекса областной администрации. Разработка методики рейтинговой оценки сельскохозяйственных предприятий и сельских территорий области осуществлялась во взаимодействии со специалистами указанного Департамента. Результаты рейтингового анализа были использованы при выработке решений в рамках региональной аграрной политики.

Так как рейтинг является инструментом сравнительного анализа, то он оказывается полезным для реализации системного, дифференцированного подхода как к отдельным хозяйствующим субъектам, так и к целым территориям. Необходимость такого подхода понимается в настоящее время руководителями региона, главами районных администраций и руководителями хозяйств.

Исходным инструментом исследования стал рейтинг сельскохозяйственных предприятий, расположенных в 22 районах области. Для построения рейтинга были использованы данные о следующих показателях финансово-хозяйственной и производственной деятельности этих предприятий за 2008 год: выручка, затраты, прибыль (убыток), себестоимость реализованной продукции, кредиторская задолженность, численность работающих, фонд заработной платы, задолженность по заработной плате и стоимость основных фондов, посевные площади, поголовье скота, объёмы производства различных видов сельхозпродукции. Всего на этот момент в области было зарегистрировано 323 сельхозпредприятия, однако в полном объеме данные были получены только по 297 хозяйствам. Таким образом, полнота выборки составила 92,0%.

Затем был рассчитан ряд коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятий, и определен интегральный балл финансового состояния для каждого хозяйства. После этого все предприятия были проанжированы по убыванию этого балла. В полученном рейтинге с помощью метода кластерного анализа были выделены четыре однородные группы предприятий, каждая из которых характеризуется общими чертами. К первой и второй группам отнесены эффективные хозяйства с высоким производственным потенциалом; к третьей группе – хозяйства, эффективность деятельности которых может быть повышена за счет изменения структуры производства и управления, смены руководства; к четвертой группе – хозяйства, имеющие крайне низкий производственный и кадровый потенциал, большую кредиторскую задолженность. На основании этого рейтинга был разработан комплекс рекомендаций по выработке сбалансированной аграрной политики в регионе.

Задачи государственного регулирования сельского хозяйства на региональном уровне можно классифицировать следующим образом.

1. По уровню управления. Задачи государственного регулирования и управления решаются на уровнях:

- а) области в целом;
- б) районов;
- в) групп хозяйств и муниципальных образований;
- в) отдельных хозяйств.

На областном уровне принимаемые решения носят самый общий, стратегический характер. Здесь используется общий анализ рейтинга: выявляется распределение предприятий по группам, число предприятий в каждой группе, объем и виды продукции, производимой предприятиями каждой группы. На основе этих данных принимаются решения о результатах аграрной политики области на момент составления рейтинга и о внесении

корректив в эту политику. Рейтинг является своеобразным индикатором, позволяющим в текущем режиме оценивать результативность действий региональных властей в АПК.

На уровне районов главная задача, которую решает рейтинг – это классификация районов по уровню развития АПК. Такая классификация необходима для проведения областной администрацией дифференцированной аграрной политики. Располагая рейтингом, такую классификацию достаточно просто произвести, зная число предприятий той или иной группы, которые располагаются на территории района. Для этого достаточно вычислить средний балл района по следующей формуле:

$$K = \frac{1 \cdot N_1 + 2 \cdot N_2 + 3 \cdot N_3 + 4 \cdot N_4}{N_1 + N_2 + N_3 + N_4},$$

где N_i - число предприятий i -ой группы на территории района; K - балл района.

Чем меньше балл, тем больше на территории района предприятий первой и второй групп, что говорит о более высоком уровне развития сельского хозяйства и благополучной социально-экономической ситуации в целом.

Районы ранжируются по возрастанию балла, и в этом списке выделяются группы. Выделение можно осуществлять простым разбиением интервала возможных баллов на равные отрезки, поскольку выборка невелика и выделять в ней естественные кластеры не имеет смысла. Поэтому все районы разделены на группы следующим образом: первая группа – районы со значением балла меньше 2,0; вторая группа – от 2,0 до 2,50; третья группа – от 2,50 до 3,25; четвёртая группа – больше 3,25.

Классификация районов Тюменской области на основании рейтинга сельскохозяйственных предприятий в 2008 году представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Классификация районов Тюменской области
по уровню развития АПК**

№№ п/п	Район	Балл	Группа
1	Тюменский	1,31	I
2	Заводоуковский	1,77	I
3	Исетский	1,80	I
4	Упоровский	2,29	II
5	Казанский	2,31	II
6	Абатский	2,47	II
7	Гольшмановский	2,58	III
8	Ялуторовский	2,62	III
9	Юргинский	2,64	III
10	Ишимский	2,68	III
11	Нижнетавдинский	2,80	III
12	Армизонский	3,00	III
13	Омутинский	3,00	III
14	Сорокинский	3,00	III
15	Ярковский	3,13	III
16	Бердюжский	3,15	III
17	Аромашевский	3,23	III
18	Викуловский	3,23	III
19	Тобольский	3,38	IV
20	Вагайский	3,42	IV
21	Сладковский	3,52	IV
22	Уватский	3,88	IV

Разумеется, рассматриваемый пример есть лишь один из многих возможных вариантов классификации районов по степени развития сельскохозяйственного производства. Возможна также классификация районов по обобщенным показателям, характеризующим их социально-экономическое развитие. Преимуществом предлагаемого подхода является единство инструмента – один и тот же рейтинг используется для принятия решений относительно разных объектов – хозяйствующих субъектов и территорий.

На уровне групп предприятий или муниципальных образований задачи государственного управления АПК сводятся к оказанию помощи в осуществлении совместной деятельности и интеграции отдельных предприятий, взаимодействия руководителей предприятий и руководителей муниципальных образований, на территории которых они расположены. При этом рейтинг чрезвычайно полезен для сравнительной оценки различных хозяйств, сопоставления их финансового и производственного потенциала. На основании такой оценки можно планировать взаимовыгодные отношения этих предприятий друг с другом.

На уровне отдельных предприятий основные действия региональных властей сводятся, главным образом, к разовым мероприятиям: целевым инвестициям, консультированию, содействию в реорганизации. Рейтинг в этом случае помогает выявить хозяйства, нуждающиеся в таких действиях, а также оценить эффективность действий.

2. По отраслям сельского хозяйства. Для содействия развитию отдельных отраслей аграрного сектора Департамент АПК Администрации Тюменской области разрабатывает и принимает целевые программы развития наиболее важных сельскохозяйственных производств (молочное животноводство, семенное растениеводство и т. п.). Для того чтобы программы были наполнены реальным содержанием, необходима тщательная и всесторонняя оценка ситуации, сложившейся в отрасли. Одним из инструментов такой оценки может стать рейтинг, который позволит сравнить как положение отдельных предприятий, так и общие тенденции, существующие в той или иной отрасли.

3. По основным направлениям государственной политики в АПК. Для примера рассмотрим следующие основные направления государственного управления и регулирования в сельском хозяйстве:

- а) финансовая политика;
- б) ценовая политика;
- в) социальная политика.

Такая классификация, конечно же, не охватывает всех сторон деятельности государственных органов в АПК, но на ее примере можно убедиться в пригодности рейтинга для практического использования в мероприятиях по текущему регулированию и перспективному планированию.

Рейтинговая оценка хозяйств может использоваться во всех этих сферах, поскольку любые действия требуют предварительного анализа ситуации, выявления проблем, определения возможных путей их решения и выбора оптимального варианта действий.

Например, важным элементом региональной финансовой политики является выявление проблемных, убыточных территорий, которым необходима помощь областного бюджета. Выявить такие территории можно посредством комплексной оценки на основе рейтинга. При этом оцениваться могут как сами территории, так и предприятия, на них расположенные.

Рейтинг может использоваться при детализации бюджета и определении основных направлений расходования средств для обеспечения эффективной работы предприятий агропромышленного комплекса.

Ценовая политика является важным элементом государственного регулирования АПК. Регулируя соотношение цен производителей и переработчиков продукции сель-

ского хозяйства, государство стремится к установлению ситуации, выгодной для всех участников товарно-денежного обмена, к недопущению получения сверхприбыли. При этом рейтинг сельхозпредприятий способен оказать существенную помощь в расчете оптимального уровня цен, поскольку он позволит дифференцированно подходить к различным предприятиям, учитывать территориальные и отраслевые особенности.

Главная задача региональных властей в социальной сфере – обеспечение для сельского населения приемлемого качества жизни, поднятие его уровня до городских стандартов. Мероприятия в этой сфере предусмотрены в рамках бюджетной, налоговой, тарифной политики, строительства и содержания объектов социальной и экономической инфраструктуры на селе. Очевидно, что такая политика не может не иметь целевой направленности, для чего необходима комплексная сравнительная оценка территорий. Эффективным инструментом такой оценки может быть рейтинг районов области, а также муниципальных образований, который позволит определить территории, нуждающиеся в повышенном к себе внимании.

Таким образом, можно сделать вывод, что рейтинговый анализ является эффективным инструментом в системе регионального управления агропромышленным комплексом и может быть использован для решения самых разных задач, возникающих как в текущем управлении региональным развитием, так и в процессе разработки прогнозов и планов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – 5-е изд-е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
2. Квейд Э. Анализ сложных систем / Пер. с англ. И.М. Верещагина и др. – М.: Советское радио, 1969. – 520 с.
3. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление / Пер. с англ. Горяинова М.М. и Горбунова А.В. – М.: Советское радио, 1974. – 280 с.
4. Рейн В.А. России нужна системная аграрная политика // Аграрные известия. – 2010. – №3(44). – С. 5.
5. Kniese W. Die Bedeutung der Rating-Analyse für deutsche Unternehmen. – Wiesbaden: Gabler, 1996. – 286 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА*

Аннотация. В статье рассмотрены институциональные формы организации производства. В систематизированном виде представлены теории, объясняющие появление и распространение данных форм организации на современном этапе развития экономики. Приведён механизм формирования конкурентных преимуществ участников с точки зрения *отношенческого* подхода.

Ключевые слова: организация производства, «гибридные формы», транзакционные издержки, конкурентные преимущества, *отношенческий* подход.

N. Dobrynin

MODERNIZATION OF INSTITUTIONAL FORMS OF THE PRODUCTION ORGANIZATION

Abstract. Institutional forms of the production organization are shown. Theories explaining the emergence of these institutional forms at the current stage of economic development are systematized and stated. The mechanism of competitive advantages shaping from relational standpoint of view is given.

Key words: organization of the production, «hybrid forms», transaction costs, competitive advantages, relational approach.

Расширение процессов глобализации обуславливает появление новых форм хозяйственной организации с обширной иерархией включённых единиц, которые представляют собой сетевые структуры подчинённого уровня [11]. Конкурентные преимущества подобных объединений, с точки зрения *отношенческого* подхода, формируются не в традиционных рамках отдельных фирм, а исключительно на основе взаимодействия партнёров, координирующих свою деятельность в рамках цепочек поставок и цепей создания ценности для получения от данных форм кооперации синергетического эффекта и устойчивого развития. Взаимодействия отдельных фирм в таком построении, со стратегической точки зрения, характеризуются дальнейшим углублением специализации образуемых цепей создания ценности, что, в свою очередь, усиливает их взаимозависимость и усложняет производственные отношения партнёров [5]. Возникающие объединения, партнёрства и альянсы фирм в настоящее время относят к так называемым «гибридным формам» экономической организации [1].

В широком понимании *гибридные формы* – это «институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнёрами, сохраняющими автономию в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других – координирующие свои действия с помощью формальных соглашений».

Взаимодействия участников внутри сетевого объединения регулируются *отношенческими* контрактами. *Отношенческий (обязательственный) контракт* складывается

* © Добрынин Н.А.

в условиях долговременных, сложных и взаимовыгодных отношений между сторонами, в основе которых лежит обоюдная заинтересованность в их продолжении. Вследствие этого сотрудничество становится непрерывным, а неформальные условия играют более значительную роль, чем формальные пункты. В некоторых случаях договор вообще не оформляется в виде отдельного документа, так как решающее значение приобретает личность участников. В случае возникновения споров участники не обращаются к третьим сторонам, а улаживают разногласия посредством неформальных переговоров. При этом нормой, на которую потенциально могут ссылаться обе стороны, являются все отношения в целом, а не первоначальный контракт. Многие исследователи сравнивают подобные модели сотрудничества с родственными или семейными узами [3, 8].

Сравнение транзакционных издержек является одним из наиболее распространённых способов поиска оптимальных типов экономической организации и соответствующих контрактных отношений. Наиболее подходящий тип институциональной организации, по классификации Я. Макнейла (рис. 1), выбирается в зависимости от параметров транзакций, различающихся по специфичности активов и частоте.

Специфичность Частота	Стандартные	Малоспециализированные	Идиосинкразические
Случайные	покупка стандартного оборудования	покупка заказного оборудования	строительство завода
Регулярно повторяющиеся	покупка стандартного сырья	покупка заказного сырья	перемещение полуфабрикатов на смежные стадии

Диагональные надписи в таблице:

- В верхнем левом квадранте: *Рынок (конкуренция, классический контракт)*
- В нижнем левом квадранте: *Гибрид*
- В нижнем правом квадранте: *Фирма (общая собственность)*
- Вдоль диагонали: *(использование третьей стороны, неоклассический контракт)* и *(отношенческий контракт)*

Рис. 1. Взаимосвязь типа организации и соответствующих ей контрактных взаимоотношений

Для транзакций, поддерживаемых стандартными инвестициями при отсутствии взаимосвязи, наиболее подходящей формой является *рынок*. Случайные малоспециализированные транзакции требуют гибких организационных структур, способных адаптироваться к изменяющимся условиям. Периодически повторяющиеся малоспециализированные транзакции приводят к необходимости создания и поддержания *двусторонней репутации*. Случайные идиосинкразические транзакции в равной мере могут организовываться с помощью *двусторонней репутации* на основе *общей собственности*. Регулярно повторяющиеся идиосинкразические транзакции обязательно требуют *общей собственности*, так как это избавляет от высоких стратегических рисков; а издержки по её использованию оправдываются долгосрочным характером транзакции [2].

Подобный подход является не единственным объяснением выбора институциональной формы организации.

В статье «*Resource-Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms*» при объяснении причин появления «гибридных форм» доминирующее положение теории транзакционных издержек оспаривается, так как, на

примере образования альянсов фирм, исследователи указывают на исключительную важность стратегических и социальных факторов [6].

В обзорном исследовании «*Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configuration in the Study of Inter-Organizational Relationships*» приводится 17 различных теорий возникновения гибридных форм организации производства [7]. Наибольшее распространение получили теории **ресурсной зависимости** (*resource dependence*), **политической силы** (*political power*) и **сетевых взаимодействий** (*network approach*).

В обобщённом виде положения указанных теорий могут быть сведены к следующему: появление сетевых взаимоотношений между фирмами рассматривается как адекватный ответ растущей взаимозависимости активов. С точки зрения управления и типа взаимозависимости партнёров, выделяют четыре основных типа связей [9]:

- вертикальные трёх- и многосторонние связи;
- вертикальные двусторонние связи;
- горизонтальные двусторонние связи;
- горизонтальные трёх- и многосторонние связи.

Несмотря на наличие множества конкурирующих подходов, исследователи отмечают особую роль теорий транзакционных издержек и ресурсной зависимости, указывая на возможность интеграции различных концепций на основе именно этой общей методологической базы для системного изучения указанных структур.

Рассматривая функциональные аспекты гибридов, необходимо отметить, что данные институциональные формы организации создают современные высокоэффективные структуры по производству и дистрибуции знаний, технологических и процессных инноваций, а также обладают значительным потенциалом самообучения. Основные экономические выгоды гибридов состоят, в основном, в снижении транзакционных издержек, возникновении отношений квазиинтеграции и создании механизмов управления ресурсной зависимостью сторон, позволяющих снизить вероятность оппортунистического поведения участников [10].

Специфические целевые инвестиции формируют устойчивые конкурентные преимущества, если агенты разрабатывают не требующие больших затрат механизмы контроля оппортунистического поведения, а их совместная производственная деятельность характеризуется высокой взаимозависимостью активов. При этом каждый тип специфических активов вносит свой вклад в повышение общей эффективности производственной цепи. В статье «*Specialized Supplier Networks as a Source of a Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry*» были выдвинуты и на основе эконометрических моделей эмпирически подтверждены следующие гипотезы.

1. Повышение уровня специфичности человеческого капитала как актива (наличие специализированных знаний, навыков и умений) значительно улучшает качество выпускаемой продукции и сокращает время разработки новых продуктов.

2. Уровень качества находится в прямой зависимости от специфичности физических активов.

3. Повышение специфичности всех видов активов (физических, человеческого капитала, активов по местоположению) улучшает общие показатели прибыльности производственной сети в целом [4].

Таким образом, при обосновании причин возникновения и механизмов функционирования гибридных институциональных форм сложилось два основных альтернативных подхода. В рамках первого подхода исследователи рассматривают характеристики партнёров в качестве основного объяснения квазиинтеграции отдельных единиц. Основное внимание при этом уделяется проблемам обмена ресурсами в рамках альянсов. Второй (альтернативный) подход сосредоточивает внимание на контрактной природе коопериро-

вания между организациями. Основным предметом анализа становятся характеристики связей и процессов взаимодействия между фирмами, образующими устойчивое объединение.

Изучение гибридных форм организации производства позволяет сформировать подобные структуры и адаптировать их к условиям отечественной экономики, повысить эффективность производства при проведении технологической модернизации народного хозяйства, создать современную надстройку для инновационной экономики. В целом квазиинтеграция отдельных предприятий в подобные бизнес-группы является продуктивным способом повышения эффективности ведения бизнеса, реализации инновационной стратегии и достижения высокой конкурентоспособности на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Менард К. Теория организаций: разнообразие соглашений в рыночной экономике / Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2007. – 704 с.
2. Скоробогатов А. Теория организации и модели неполных контрактов // Вопросы экономики, 2007, № 12. – С. 71-95.
3. Ben-Porath Y. The F-connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange // Population and development Review. 1980. – Vol. 6 No.1. Pp. 1-30.
4. Dyer J.H. Specialized Supplier Networks as a Source of a Competitive Advantage: Evidence from the Auto Industry // Strategic Management Journal. 1996. – Vol. 17 No. 4. Pp. 271-291.
5. Dyer J.H. Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value // Strategic Management Journal. 1997. – Vol. 18 No. 7. Pp. 535-556.
6. Eisenhardt K., Schoonhoven C. Resource-Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms // Organization Science. 1996. – Vol. 7 No. 2. Pp. 136-150.
7. Oliver A.L., Ebers M. Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configuration in the Study of Inter-Organizational Relationships // Organization Studies. 1998. – Vol. 19 No. 4. Pp. 549-583.
8. Ouchi W.G. Markets, Bureaucracies and Clans. Administrative Science Quarterly // 1980. – Vol. 25 No. 1. Pp. 129-141.
9. Park S.H. Managing an Interorganizational Network: A Framework of the Institutional Mechanism for Network Control // Organization Studies. 1996. – Vol. 17 No. 5. Pp. 795-894.
10. Podolny J., Page K. Network Forms of Organizations // Annual Review of Sociology. 1998. – Vol. 24 No. Pp. 57-76.
11. Thorelli H.B. Networks: Between Markets and Hierarchies // Strategic management Journal. 1986. – Vol. 7 No. 1. Pp. 37-51.

ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ*

Аннотация. Государственное регулирование рынка жилья является объективно необходимым в условиях рыночной экономики. В развитой экономике рынок жилья не может функционировать без эффективно действующих систем жилищного финансирования на макро- и микроуровнях. Государственная жилищная политика призвана обеспечивать максимальную мобилизацию средств для жилищного сектора. В связи с этим целесообразно иметь широкий диапазон различных систем и инструментов в интересах заёмщиков и экономики в целом.

Ключевые слова: жилищная политика, государственное регулирование рынка жилья.

V. Mirskoy

FINANCIAL MECHANISMS OF REALIZATION OF PUBLIC HOUSING POLICY

Abstract. Government control of market of accommodation is objectively necessary in the conditions of market economy. In the developed economy the market of accommodation can not function without the effectively operating systems of the housing financing on macro- and microlevels. A public housing policy is called to provide maximal mobilization of facilities for a housing sector. It is in this connection expedient to have a wide range of the different systems and instruments in behalf of borrowers and economy on the whole.

Key words: housing policy, government control of market of accommodation.

Жилищная политика является одним из основных направлений государственной экономической политики. Объектом регулирования этой политики является рынок жилья и жилищные инвестиции. О. Бессонова определяет жилищную политику как «систему мер прямого государственного воздействия политических структур на жилищную сферу, направленного на её сохранение и изменение, и косвенного влияния на неё иных политических и экономических решений» [1, 55].

Государственное регулирование рынка жилья и процессов жилищного инвестирования является объективно необходимым в условиях рыночной экономики. В соответствии с теорией общественного сектора государственное регулирование жилищных инвестиций принимает форму государственных экстерналий на рынке жилья. Государственные экономические экстерналии реализуются посредством жилищных программ, которые выступают одной из форм регулирования рынка жилья и воздействия на процесс инвестиций в жилищной сфере.

В рыночной экономике государственная жилищная политика развивается по двум направлениям: *политика стимулирования предложения*, при которой целью ставится изменение условий предложения жилья, и *политика стимулирования спроса* с целью повышения спроса на жильё со стороны бедных и средних домохозяйств. *Политика стимулирования предложения* реализуется посредством строительства государственного жилья и может осуществляться в разнообразных формах.

В экономической теории различают три вида инвестиций: в жилищное строитель-

* © Мирской В.П.

тво, в основной капитал и в материальные запасы [2, 654]. Инвестиции в жилищное строительство, в свою очередь, включают затраты на строительство новых домов и затраты, связанные с содержанием уже имеющегося жилищного фонда [2, 655]. Функционирование жилищного сектора в условиях рыночной экономики, его механизма, факторов, влияющих на жилищный рынок, обосновано в работах Р. Страйка, Д. Даниэла, Г. Поляковско-го. Г. Поляковский рассматривает жилищные инвестиции как «увеличение предложения жилищного фонда» [3, 27].

В развитой экономике рынок жилья не может функционировать без эффективно действующих систем жилищного финансирования на макро- и микроуровнях.

На **макроэкономическом уровне** все системы жилищного финансирования требуют свободного установления размеров процентных ставок, арендной платы, цен на жилье, строительных расходов и т. д. Кроме того, макроэкономическая стабильность является необходимой предпосылкой для устойчивой динамики ставок ипотечных кредитов и предсказуемости учётных ставок. Характерным признаком такой стабильности является прочность системы государственных финансов (низкий дефицит бюджета и низкий уровень долговых обязательств) и темпы инфляции на уровне ниже 10-15 %.

На **микроэкономическом уровне** необходимо оценивать финансовое положение потенциальных инвесторов в жилищное строительство. В этой связи важными критериями являются способность к накоплению (измеряемая располагаемым доходом домашнего хозяйства) и склонность к сбережениям (измеряемая коэффициентом валовых или чистых личных сбережений). При системе жилищного финансирования с помощью облигаций или ипотечных ценных бумаг необходимо, чтобы располагаемый доход был достаточно высоким для осуществления выплат. Кроме того, необходимы ликвидные финансовые активы, составляющие по меньшей мере 20% стоимости собственности, при низком объёме долговых обязательств домашних хозяйств (по сравнению с располагаемым доходом). Стабильные институты являются необходимой предпосылкой для всех финансовых систем. Создание институтов должно охватывать систему законодательства и надзора.

Действующее законодательство, которое гарантирует права собственности, свободу заключения контрактов, быстрое отчуждение собственности за долги и т. д., позволит укрепить доверие между заёмщиками и ссудодателями. Продолжительные процедуры отчуждения, неадекватные системы регистрации земли и кадастровые реестры могут увеличить для ссудодателей кредитный риск. Их качество в отдельных странах можно измерить с помощью индексов или отдельных показателей качества (таких, как продолжительность отсрочки отчуждения собственности) или определить на основе опросов (преобразованных в систему рейтингов).

Действующие финансовые системы также требуют наличия стабильных институтов, которые осуществляют надзор за банковской деятельностью и гарантируют свободную и честную конкуренцию. Независимый центральный банк является мощным инструментом для содействия формированию здорового банковского сектора. Надзор возможен только тогда, когда в стране действует система отчётности и внешней ревизии (МСБУ или ОПБУ США), специальное банковское законодательство, чётко сформулированные законы о банкротстве и кодексы, а также стимулирующие защитные требования и нормы надзорных органов (например, такие, как правила, касающиеся капитала и ликвидности в соответствии с требованиями Базельского банка международных расчётов).

Создание ипотечных банков и институтов вторичных посредников требует современного и хорошо разработанного законодательства и развитых институтов. К институтам вторичных посредников относится наличие необходимых экспертов по оценке, регистров кредитов, дипломированных бухгалтеров, кредитных бюро, рейтинговых агентств

со штатом финансовых аналитиков, автоматизированных систем андеррайтинга и управления рисками, страхователей риска невыполнения обязательств, пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни. Кроме того, системы рынка капитала требуют наличия фондовых и денежных рынков, брокеров по операциям с ценными бумагами, систем электронной торговли, взаимных фондов, трастовых компаний, каналов распределения, коммерческих первичных ссудодателей или ипотечных брокеров, имеющих ссудные портфели со стандартным рейтингом.

При любой ссуде присутствуют три основных элемента:

- 1) оформление ссуды: первоначальная выдача и финансирование ссуды;
- 2) конечное держание и финансирование ссуды: фактическое держание (и, таким образом, финансирование) ссуды;
- 3) обслуживание: меры по упрощению своевременной выплаты основной части ссуды и процентов по ней.

Кроме того, кредиторы пожелают согласовать механизмы на случай несостоятельности, то есть процедуры, которые могут применяться в случае, если заёмщик не будет своевременно делать платежи. Жилищное финансирование не является исключением из этого правила, и в дальнейшем будут описаны институциональные механизмы, сложившиеся в сфере финансирования жилищного сектора.

Эти три элемента финансирования могут быть реализованы одним и тем же учреждением. Зачастую такой вариант определяется как «вертикальная интеграция». В другом случае они могут быть реализованы отдельно – разными «вертикально неинтегрированными» учреждениями. Хотя первая модель является более традиционной и более распространённой, второй вариант получает всё более широкое применение с появлением ипотечных ценных бумаг в качестве альтернативного инструмента финансирования.

Существуют следующие основные способы финансирования жилищного сектора.

1. Финансирование собственником за счёт собственных средств. Покупатель-собственник обеспечивает финансирование благодаря ранее накопленным личным сбережениям; все остальные элементы не имеют значения.

2. Финансирование продавцом. По существу, при продаже жилья продавец соглашается с внесением платы по удлинённому графику, тем самым выдавая покупателю косвенную ссуду. Продавец принимает решение о выдаче ссуды, финансирует и обслуживает её. Жилое помещение, приобретение которого финансируется таким образом, почти во всех случаях выступает в качестве обеспечения по ссуде, которая в этой форме может быть определена в качестве ипотечного кредита.

3. Финансирование третьей стороной: семьёй или другом. Член семьи или друг выдаёт ссуду (ипотечный кредит) собственнику и таким образом выполняет функцию по её оформлению, финансированию и обслуживанию.

4. Финансирование третьей стороной: банком или другим депозитарным учреждением. Банк выдаёт ссуду (ипотечный кредит) собственнику и таким образом выполняет функцию по её оформлению, финансированию и обслуживанию. В свою очередь, банк получает большую часть своих финансовых средств от вкладчиков; однако претензии вкладчиков о возврате собственных средств направляются непосредственно в банк, а не заёмщикам, которым банк предоставил ипотечные ссуды.

5. Финансирование третьей стороной: страховой компанией. Большинство страховых компаний, являющихся держателями прав по ипотечным кредитам, не являются первичными ссудодателями, оформляющими ссуду. Таким образом, оформление является функцией банка, специализирующегося на ипотечном кредитовании, который продаёт права по ипотечной ссуде страховой компании. Последняя обеспечивает финансирование и обслуживание ипотечной ссуды. В свою очередь, страховая компания получает

свои средства за счёт премий, выплачиваемых страхователями, и любых дополнительных заимствований, которая она может производить.

6. Финансирование третьей стороной: финансовой компанией. В случае, когда финансовая компания является держателем прав по ипотечным кредитам, маловероятно, что она будет заниматься их оформлением; в этом случае первичным ссудодателем вновь будет банк, специализирующийся на ипотечном кредитовании и продающий права по ипотечным кредитам инвестиционной компании, которая обеспечивает их финансирование и обслуживание. В свою очередь, средства финансовой компании поступают за счёт заимствований, производимых ею на рынках капитала.

7. Финансирование третьей стороной: государством. Государство может предоставлять ипотечные ссуды (причём первичным ссудодателем может быть либо непосредственно само государство, либо банк, специализирующийся на ипотечном кредитовании), финансирование которых в конечном счёте возлагается на налогоплательщиков либо обеспечивается за счёт государственных заимствований.

8. Финансирование третьей стороной: ипотечные ценные бумаги. Первичный ссудодатель либо включает ипотечную ссуду (вместе с другими ипотечными кредитами) в ипотечный пул для выпуска ценных бумаг, либо продаёт право по ней другому учреждению, которое занимается формированием такого пула. «Сквозные» ценные бумаги (называемые так по причине непосредственной передачи покупателю выплачиваемых заёмщиком процентов и сумм в счёт погашения основной ссуды) затем продаются стороне, которая желает быть держателем этих ценных бумаг и получать платежи по процентам и в счёт погашения основной части ссуды и, таким образом, осуществлять её финансирование. Этой стороной может быть частный инвестор, паевой инвестиционный фонд, пенсионный фонд, банк, страховая компания или любое иное учреждение, которое имеет заинтересованность в ипотечных ценных бумагах в качестве инвестиционного инструмента. Обслуживание может производиться первичным ссудодателем; в ином случае право на него продаётся специализированному учреждению по обслуживанию. Поскольку ипотечные бумаги представляют собой ценные бумаги, их легко продать другим инвесторам на «вторичном рынке».

Ипотечное кредитование связано с определёнными рисками, и успех кредитной деятельности зависит от надлежащего управления ими.

Во-первых, необходимо избегать рисков, относящихся к правовой или нормативной сфере; наличие надлежащей правовой среды, благоприятной для системы жилищного финансирования, является важнейшим необходимым условием уменьшения или даже исключения рисков. Действующими правовыми нормами должны обеспечиваться гарантии частной собственности на недвижимое имущество и предусматриваться использование права собственности в качестве обеспечения по ипотечной ссуде.

Во-вторых, эта система должна поддерживаться функционирующим земельным реестром, в котором регистрируется история объектов недвижимости, а также системой обращения взыскания на заложенное имущество, позволяющей кредитору производить его принудительную продажу в случае непогашения ссуды.

В-третьих, необходимо, чтобы внедрение соответствующей системы обращения взыскания сопровождалось созданием эффективных механизмов правоприменения.

В-четвёртых, некоторые макроэкономические или рыночные риски, как правило, не поддаются контролю со стороны кредитора, выдающего ипотечную ссуду. Например, высокий инфляционный риск зачастую рассматривается в качестве препятствия для долгосрочного финансирования жилищного сектора. Ссуды с изменяемыми процентными ставками в некоторых случаях могут являться более привлекательным вариантом для заёмщиков по сравнению с ипотечными продуктами с фиксированными ставками, и наоборот.

В-пятых, к другим рискам, имеющим более непосредственное отношение к самим учреждениям, выдающим жилищные ссуды, относятся аудиторский риск и операционный риск.

В-шестых, управление аудиторским риском включает выполнение требования относительно надлежащей оценки готовности и способности клиента погашать ссуду в течение всего срока, на который она выдаётся. Необходимо, чтобы кредитор использовал конкретные критерии, в которых учитывались бы особенности местного рынка. Кроме того, в ряде стран созданы бюро по оценке аудиторского риска, которые накапливают данные о розничных банковских счетах, счетах финансирования капитальных затрат и других счетах клиентов в целях выявления случаев просрочки платежей. Однако это важное вспомогательное звено, обеспечивающее функционирование сектора жилищного кредитования, по-прежнему является ограниченным и недостаточно развитым в России.

В-седьмых, управление рисками затрудняется необъявленными доходами, которые зачастую являются важным источником поступлений, но учёт которых осложнён в связи с несоблюдением формальностей.

В-восьмых, управление кредитным риском также обуславливает необходимость установления надлежащей доли собственных средств. Это мотивирует заёмщика продолжать выплаты, а кредитора – обеспечивать возмещение убытков в случае невыполнения обязательств.

И, наконец, ещё одним элементом управления аудиторским риском является наличие и использование других видов обеспечения (в случае необходимости). Принятая в ряде стран программа страхования ипотечных кредитов, а также предоставление финансовых консультаций заёмщику могут способствовать сокращению риска несоблюдения обязательств.

Необходимо также учитывать операционные риски. В случае операционных ошибок и мошенничества происходит увеличение операционных издержек, и деятельность по предоставлению ссуд перестаёт быть выгодной. К эффективным инструментам сокращения этих операционных рисков относятся: 1) подготовка персонала, направленная на повышение эффективности и сокращения вероятности ошибок; 2) использование соответствующих технологий (позволяющих наращивать объём операций и упрощающих сбор и анализ данных); 3) стандартизация документов и операций (которая должна приводить к сокращению затрат).

В настоящее время существуют пять основных систем жилищного финансирования. Их классификация проводится по критерию организации привлечения средств и по основным источникам капитала:

- 1) система жилищного финансирования на основе депозитов;
- 2) ипотечные учреждения («ипотечные банки»), привлекающие средства на рынке облигаций;
- 3) секьюритизация;
- 4) жилищные ссуды, выдаваемые национальными жилищными ведомствами, государственными жилищными банками и жилищными фондами;
- 5) другие источники финансирования.

Любая система жилищного финансирования требует наличия необходимой городской инфраструктуры, то есть соответствующих систем водоснабжения, электроснабжения, телекоммуникаций, общественного транспорта, школ, приемлемых расстояний от жилья до работы и т.д. В этих условиях муниципалитеты должны предоставлять участки земли, готовые под застройку.

Поскольку при отношении цены на жильё к уровню доходов, превышающему 5 единиц, ограничивается доступность кредита для частных домохозяйств, следует избе-

гать высоких затрат на строительство, концентрации промышленности на территории рынка застройщиков, а также зависимости от импорта строительных материалов для жилищного строительства. В связи с регулированием размера арендной платы и ограниченностью государственного жилого фонда аренда жилья нередко оказывается дешевле его покупки. Кроме того, застройщики жилья под аренду нередко получают налоговые льготы, что снижает размеры арендной платы (по отношению к ценам на жильё). Поэтому ликвидация системы контроля за размерами арендной платы и налоговых льгот, а также проведение энергичной политики в области предложения земли и землеустройства будут способствовать увеличению ликвидности рынка и повлияют на позицию домашних хозяйств при выборе между арендой и покупкой жилья.

Следует рассмотреть вопрос о том, в какой мере необходимы жилищные субсидии в качестве одной из предпосылок, если это имеет первостепенное значение для данной системы финансирования. Если субсидии необходимы для поддержки (а не замены) системы жилищного финансирования, они должны быть (по аналогии с уже выведенными критериями для измерения эффективности финансирования частного жилья) эффективными с точки зрения затрат, адресными и прозрачными. Кроме того, они должны облегчать доступ к финансовым средствам и должны быть простыми для государственного управления.

Хотя оценку соответствующих жилищных субсидий следует проводить в отрыве от анализа возможных выгод, обеспечиваемых данной системой жилищного финансирования, все системы финансирования можно сочетать с различными формами субсидий. Подход к оценке, изложенный выше, позволяет применять различные комбинации. Например, сочетание системы ипотечных банков с разовыми безвозмездными ссудами на выплату первого взноса по ипотечному кредиту можно включать в оценку в качестве нового альтернативного варианта системы жилищного финансирования.

Если существующие в экономике конкретной страны условия явно не отвечают необходимым предпосылкам, указанным выше, на государство ложится ответственность за упрощение и стимулирование деловых отношений между частными кредиторами и заёмщиками.

Совершенно очевидно, что система жилищного финансирования, предполагающая меньшее количество мер по реализации и низкий уровень связанных с этим расходов, выглядит в глазах государства предпочтительнее. В то время как это утверждение справедливо по отношению ко всем экономическим, институциональным и связанным со спецификой отдельных секторов предпосылкам на любом уровне (которые необходимо обеспечить), данный подход со стороны государства к оценке систем жилищного финансирования становится абсолютно очевидным при учёте возникающих в связи с этим расходов на внедрение различных мер «поощрения домовладения» с помощью субсидий. Чем выше затраты в связи с данной конкретной системой, тем менее привлекательной она является для государства.

Проведённый анализ показывает, что не существует какой-либо единой модели системы жилищного финансирования. Каждая система жилищного финансирования возникла как следствие конкретных обстоятельств, зависящих, в частности, от макроэкономических условий, нормативно-правового регулирования банковской деятельности, масштабов банковской системы, систем налогообложения, программ субсидирования и структуры рынка жилья. Все эти факторы влияют на формирование системы ипотечного кредитования, в основе которой лежат банки или же рынки капитала.

Как показывает опыт, создание эффективно функционирующих рынков жилищного финансирования обеспечивает для национальной экономики получение крупных внешних выгод: рост занятости в строительной промышленности и смежных секторах,

более эффективное развитие сектора недвижимости, повышение мобильности рабочей силы, позитивные изменения на рынке капитала, более эффективное распределение ресурсов и снижение макроэкономической нестабильности. Решающим фактором, позволяющим ощутить благотворное воздействие этих позитивных результатов в масштабах всей экономики, является уделение особого внимания правовым, институциональным и макроэкономическим основам; благодаря формированию эффективных и надёжных основополагающих условий возникнут соответствующие системы финансирования, поскольку заёмщики и кредиторы получают возможность принимать обоснованные решения в отношении рисков по долгосрочным обязательствам.

Диаграмма 1



В приведённой выше диаграмме показано, что для эффективного функционирования основ жилищного финансирования необходимы следующие факторы (представлены ниже).

1. Макроэкономическая стабильность по-прежнему является непреложным и абсолютным условием, поскольку последствия неустойчивости для ориентированных на длительную перспективу систем финансирования жилищного сектора являются крайне негативными. Высокие и непредсказуемые темпы инфляции приводят к установлению высоких реальных процентных ставок, вследствие чего пользоваться ипотечными кредитами на рыночных условиях могут только домохозяйства с высокими доходами. Кроме того, государство склонно играть доминирующую роль в финансировании жилищного сектора ввиду отсутствия у многих людей возможности пользоваться ипотекой и значительного неравенства в уровне доходов. Вследствие этого системы жилищного финансирования, судя по всему, останутся ограниченными и будут раздроблены на некоординируемые и субсидируемые административные программы; кроме того, низкие уровни внутренних сбережений обуславливают зависимость систем жилищного финансирования от рефинансирования Центральным банком и международных заимствований.

2. В связи с этим необходимо понять, каким образом функционируют местные рынки жилья, и проводить тщательный мониторинг трёх отдельных параметров жилищной

политики, оказывающих влияние на доступ к жилью: *цен на жилые помещения* по отношению к покупательной способности домохозяйств, *общей стоимости ипотечных кредитов* (включая все расходы по финансированию ипотечной ссуды, а также налоги и сборы, которые подлежат уплате заёмщиками) и *структуры субсидий*, то есть финансовых, налоговых, нормативно-правовых и производственных каналов, через которые государство может субсидировать некоторые виды жилья (прямо или косвенно).

3. Важнейшим условием макроэкономической стабильности является наличие эффективно работающего законодательства, которое обеспечивает также основу для создания рационально функционирующих учреждений, проведения разумной кредитной деятельности (банков и других учреждений, финансирующих жилищный сектор), формирования эффективного рынка, финансирования жилищного сектора. Правовая система должна обеспечивать защиту прав собственности, давать возможность пользоваться бесспорными зарегистрированными правами собственности на недвижимость и обеспечивать регистрацию ипотечных кредитов в реестре недвижимости. Кроме того, она должна также обеспечивать возможность оперативного отчуждения заложенного имущества. Например, в случае отсутствия единой системы регистрации недвижимости банкам приходится мириться с длительными задержками в случае необходимости отчуждения заложенного имущества, что является сдерживающим фактором, ограничивающим их кредитную деятельность. Для развития сектора жилищного финансирования необходимы также прочные институты (Центральный банк, судебная система, административные и другие государственные учреждения), которые гарантируют закреплённые права собственности и ипотечные права, а также обеспечивают их соблюдение.

4. Только стабильный банковский сектор способен обеспечивать долгосрочное финансирование долгосрочных инвестиций. Низкий уровень притока депозитных средств указывает на слабость банковского сектора, поскольку население не испытывает доверия к банкам. В качестве первого шага необходимо сформировать эффективно функционирующий банковский сектор, создать двухуровневую банковскую систему с чётким разделением функций между Центральным банком и финансовыми учреждениями. Вторым шагом будет приватизация банков (находящихся в собственности государства), за которой обычно следует консолидация и интернационализация отечественных банков, то есть приобретение зарубежными банками значительной доли акций отечественных учреждений.

5. Развитие жизнеспособных рынков жилья (а также систем финансирования жилищного сектора) требует чёткого определения роли государства в этом секторе. Следует внести ясность в то, каким образом государство способно оказывать поддержку финансированию жилищного сектора и какие меры ему следует принимать. Эти вопросы нередко связаны с выделением субсидий. Схемы субсидирования должны разрабатываться как в целях поддержки развития частного рынка, так и для реализации задач социальной политики страны. В ходе обсуждения этой темы следует рассматривать вопросы, касающиеся не только размеров субсидий, но и эффективности реализации целей государства в жилищной сфере. Таким образом, политика субсидирования должна быть эффективной, приносящей максимальную отдачу от каждой затраченной единицы денежных средств, и иметь исключительно адресный характер, а также оказывать поддержку частному сектору в привлечении средств на финансирование жилья.

С учётом указанных выше элементов, необходимых для создания эффективных основ финансирования жилищного сектора, целесообразно выработать систему взаимодополняющих мер, направленных на улучшение жилищных условий большинства домохозяйств. Первый шаг связан с развитием или реструктуризацией институтов и политики в целях содействия повышению роли частных и некоммерческих кредиторов и застрой-

щиков в расширении предложения жилья, предназначенного для групп населения с низкими и средними доходами, а также проведением обучения и подготовки потребителей и производителей в целях совершенствования деятельности сектора жилищного финансирования. Во-вторых, следует уделять особое внимание выделению субсидий на чётко оговоренные цели и параллельно с этим – совершенствованию нормативно-правовой базы, регулирующей различные рынки (земли, финансов, инфраструктуры), с тем чтобы позволить большему числу домохозяйств приобретать отвечающее установленным нормам и их потребностям жильё. В случае, если государство не примет необходимые меры, направленные на повышение эффективности сферы жилищного строительства и финансирования, предложение жилья не сможет адекватно реагировать на ценовые сигналы, а более высокие уровни субсидирования не приведут к улучшению жилищных условий.

Целесообразно принять несколько систем финансирования жилищного сектора; в целях мобилизации максимального объёма средств, выделяемых на жилищный сектор, следует отдавать предпочтение сочетанию параллельно действующих систем.

Каждая система обеспечивает выполнение определённой функции на рынке и, таким образом, системы дополняют друг друга. При системе ипотечных облигаций ипотечные ссуды рефинансируются институциональными инвесторами (например, страховыми компаниями или банками), а за счёт средств на депозитных счетах, как правило, рефинансируются обычные или целевые ссуды, выдаваемые через системы договорных сбережений в целях приобретения жилья.

При внедрении той или иной конкретной системы следует принимать во внимание, на каком этапе переходного процесса находится страна. В случае, если рынки капитала не работают, сберегательные модели могут явиться первым шагом в поощрении заёмщиков и кредиторов брать на себя долгосрочные обязательства.

Система договорных сбережений для приобретения жилья (ДСЖ) зачастую возникает на первых этапах переходного процесса, когда кредитование частного сектора всё ещё ограничено в силу неадекватной отчётности о доходах, неэффективного законодательства и отсутствия средств для долгосрочного финансирования на рынках капитала. Они способствуют упрощению доступа к кредитам, особенно для групп населения с низкими и средними доходами, поскольку эти группы представляют кредитору доказательство своей способности выделять и откладывать определённую долю своего дохода. В этих условиях ДСЖ зачастую дополняют «более крупные» ипотечные ссуды, поскольку они гарантированы вторичной закладной.

Высокие показатели домовладения (благодаря приватизации государственной собственности в настоящее время в России около 80% жилья находится в частной собственности, а продление приватизации ещё на три года позволит увеличить этот процент) в будущем вызовут высокий спрос на обновление и модернизацию существующего жилищного фонда, для финансирования которых, как правило, требуются менее значительные суммы капитальных вложений.

Одним из предварительных условий для системы ДСЖ является стабилизация инфляции или поддержание её темпов на стабильном уровне, с тем, чтобы появилась возможность для выполнения договорных обязательств, закреплённых в договоре ДСЖ. Без этого население не проявит готовности к тому, чтобы брать на себя обязательства по долгосрочным договорам о накоплении сбережений, а отдаст предпочтение краткосрочным депозитам. Возможная недостаточная численность вкладчиков будет, видимо, затруднять управление ликвидностью в банках, работающих в сфере ДСЖ. В этой связи важно постоянно обеспечивать привлекательность этой системы для вкладчиков, которая зависит как от доходности сберегательных вкладов, так и от возможности получения ссуд.

Системы ипотечных облигаций позволяют предоставлять заёмщикам долгосроч-

ные ссуды по фиксированным процентным ставкам, что даёт возможность более точно рассчитывать бремя, связанное с выплатой процентов. Для финансирования ссуды обычно производится выпуск облигаций с теми же сроками погашения. Используя этот инструмент, ипотечные банки могут привлекать значительные объёмы средств и направлять их на рынки недвижимости. Покупатели ипотечных облигаций рассматривают их в качестве надёжных инвестиций благодаря предоставляемому обеспечению. Кроме того, облигации взаимозаменяемы и могут быть быстро реализованы на рынке.

Помимо чёткого законодательства, регулирующего права собственности, для выпуска облигаций требуется первичный рынок, который позволял бы определять цены и распределять финансовые потоки. Эта функция имеет важное значение в случае, когда системой допускается досрочное погашение ссуд, поскольку люди часто склонны досрочно погашать ссуды при изменении процентных ставок.

В странах с развитой экономикой (например, в Соединённых Штатах) вторичные рынки играют роль инструмента для дополнительного сокращения кредитного риска и операционных издержек как для заёмщика, так и для кредитора. Ссуды можно объединять в пулы в соответствии со структурой рисков и продавать на рынке тем инвесторам, которые готовы нести эти риски взамен на получение большей прибыли от своих инвестиций. Путём продажи ссуд через вторичные рынки банки получают возможность «облегчить» свои балансы и привлекать большие объёмы финансовых средств для жилищного сектора.

Вторичные ипотечные ссуды, однако, не смогут функционировать до тех пор, пока первичные ипотечные рынки не будут в состоянии обеспечивать выдачу достаточного объёма высококачественных ипотечных кредитов, отвечающих требованиям институциональных инвесторов. Например, в случае несоблюдения требований (в отношении структуры корпоративного управления или недостаточно прозрачной отчётности компаний об их деятельности) ипотечные банки столкнутся с серьёзными трудностями, попытавшись рефинансировать выданные ими ссуды путём выпуска облигаций.

После того как в ходе переходного процесса будут реализованы первоочередные меры, перед директивными органами встанет важный вопрос о том, каким образом повысить финансовую доступность жилья; и государству придётся принимать решение относительно того, следует ли ему оказывать поддержку различным инструментам финансирования жилищного сектора (и если следует, то в какой степени). Зачастую государство применяет целый набор различных форм поддержки: 1) предоставление бонуса в целях поощрения накоплений, 2) вычет платежей по процентам из облагаемых подоходным налогом расходов в целях снижения бремени платежей по процентам, 3) предоставление косвенных или прямых правительственных гарантий в целях стабилизации вторичных рынков и т. д.

Поскольку национальная жилищная политика призвана обеспечивать максимальную мобилизацию средств для жилищного сектора, отдельные системы финансирования используются лишь в качестве инструмента, служащего достижению этой цели. В связи с этим целесообразно иметь широкий диапазон различных систем и инструментов, что позволяло бы создавать здоровую конкуренцию между кредиторами в интересах заёмщиков и экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бессонова О.Э. Жильё: Рынок и раздача. – Новосибирск, 1993. – С. 55.
2. Мэнкью Г. Макроэкономика. – М., 1994. – С. 654, 655.
3. Жилищная экономика / Под ред. Г.Поляковского. – М.: Дело, 1994. – С. 27.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОМОХОЗЯЙСТВ*

Аннотация. В статье рассматривается экономическая сущность финансового потенциала домохозяйств, его значимость для саморазвития домашних хозяйств и повышения ресурсного обеспечения инвестиционного процесса. Раскрывается структура финансового потенциала во взаимосвязи с финансовыми ресурсами и финансовыми активами домашних хозяйств, что обусловлено функционированием домохозяйств в условиях современной экономики.

Ключевые слова: домохозяйство, финансы домохозяйств, богатство домохозяйств, финансовый потенциал домохозяйств, финансовые ресурсы домохозяйств, финансовые активы домохозяйств, сбережения, накопления.

L. Orlov

THEORETICAL BASES OF FORMATION FINANCIAL POTENTIAL OF HOUSEHOLDS

Abstract. In article the economic essence of financial potential of households and its importance for self-development of house economy and increase of resource maintenance of investment process is considered. The author opens structure of financial potential in interrelation with financial resources and financial actives of house economy that is caused by functioning of households in the conditions of modern economy.

Key words: household, finance of households, riches of households, financial potential of households, financial resources of households, financial actives of households, savings, accumulation.

При оценке влияния сектора домашних хозяйств на экономику современная экономическая наука значительную роль отводит потенциалу накопленного домашними хозяйствами богатства. С учетом современной концепции человеческого капитала, при определении богатства домашних хозяйств можно выделить три его главные составляющие: основной капитал (нефинансовые активы), финансовый капитал (финансовые активы), человеческий капитал.

Понятие «основной капитал» включает недвижимость, средства производства (используемые в целях предпринимательской деятельности), землю, природные ресурсы в личной собственности и т. д. Основными составляющими финансового капитала домашних хозяйств выступают денежные вклады, ценные бумаги, страховые резервы, наличная валюта и рубли.

Другими словами, богатство домашних хозяйств состоит из чистой стоимости активов и имущества, которыми обладает человек в определенный момент времени и, в отличие от потока его текущего дохода, определяется как запас. Богатство домашних хозяйств является частью национального богатства.

Современная экономическая теория рассматривает наличие богатства как одну из важнейших предпосылок конкурентоспособного включения сектора домашних хозяйств

* © Орлов Л.Ф.

в рыночную экономику. По этому поводу лауреат Нобелевской премии Фридрих фон Хайек писал: «Благосостояние населения определяется не столько потоками доходов, сколько накопленным богатством» [3]. Именно наличие богатства у наиболее массовых агентов рынка – домашних хозяйств, – наряду с условиями трансформации их сбережений в инвестиции, являются важнейшими факторами экономического роста.

Наличие богатства у домохозяйств, во-первых, обеспечивает рост личного благосостояния и социальной безопасности; во-вторых, реализует возможности развития личности (открытие собственного предприятия, деятельность в качестве свободной профессии, творческую деятельность, получение дополнительного образования и т. д.); в-третьих, богатство домашних хозяйств, наряду с потоками текущих доходов, создаёт экономическую основу развития финансов домохозяйств и образования инвестиционного капитала экономики.

В составе богатства домашних хозяйств выделяется финансовое богатство домохозяйств. Под финансовым богатством домохозяйств понимается результат развития сберегательного процесса на каждый момент. В отличие от собственно сбережений, финансовое богатство означает «элемент запаса, денежная часть состояния семьи на дату, результата суммарного накопления в процессе непрерывного присоединения все новых и новых сбережений к суммам, накопленным за предыдущие годы» [5, 1024]. Основные составляющие элементы богатства домохозяйств: вклады и депозиты в банках, наличные деньги, вложения в ценные бумаги, запасы средств в наличной валюте. В источники финансового богатства, по нашему мнению, можно включить собственность в движимой и недвижимой формах, материальные запасы в незавершенных семейных инвестициях, оцениваемые в денежном эквиваленте. Оценка финансового потенциала домохозяйств показывает запас (как правило, в годах) относительно текущего потребления и характеризует потенциальные возможности расширения потребления домохозяйствами товаров и услуг, уровень свободы при выборе качества жизни. Поскольку возможна ситуация, когда денежный доход домохозяйств превышает денежные средства, направленные на потребление, то в этом случае проценты по вкладам, доходы от собственности, предпринимательской деятельности, дивиденды по акциям, а также часть оплаты труда сберегаются в определённой форме. В частности, трансформируются в элементы финансового богатства по различным материальным (например, векселя, сертификаты, акции, валюта) и нематериальным (банковские депозиты, металлические и валютные счета) носителям.

Между тем одновременно часть средств домохозяйства могут направлять и на увеличение основного капитала: приобретение недвижимости (земли и т. д.). Эти приобретения в случае необходимости могут стать источником дополнительных денежных средств. Они же увеличивают богатство домохозяйств.

Наиболее типичная формулировка, отражающая сущность финансов домохозяйств, следующая: финансы домохозяйств – это совокупность экономических (денежных) отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств на потребительские цели и сбережения домашних хозяйств.

Домашние хозяйства аккумулируют и используют денежные средства, поступающие в домохозяйство из различных источников. Формирование денежных ресурсов домохозяйств происходит от предпринимательской деятельности, по каналам текущих социальных трансфертов, доходов от собственности. Денежные средства используются на потребление и сбережения. В результате осуществляется взаимодействие домохозяйств с производственной и финансовой сферой. Результаты экономической и производственной деятельности членов домохозяйств влияют на благосостояние как отдельного домохозяйства, так и всего населения страны, а расширение потребления и инвестиционный характер сбережений домохозяйств представляют собой фактор развития национальной

экономики. В этой связи очень важно знать возможности домашних хозяйств в потреблении и в инвестировании денежных средств. Если учесть, что в экономическом словаре А.Н. Азрилияна потенциал рассматривается как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [7, 1153], то, исследуя финансы домохозяйств, необходимо определить процессы формирования и развития финансового потенциала домохозяйств, который оказывает существенное влияние на повышение личного и общественного благосостояния, обеспечение устойчивого роста национальной экономики.

К финансовому потенциалу относятся и наличные деньги, находящиеся у населения. Наличные деньги, в том числе и валюта, могут быть востребованы домохозяйствами в любой момент времени: например, в случае осуществления непредвиденных расходов (оплата различного рода услуг, помощь другим домохозяйствам).

В то же время существует ситуация, когда рост потребительских расходов приводит к нехватке денежных доходов на удовлетворение потребностей домохозяйств. Так, если рост потребительских расходов вызван повышением общественного уровня потребления и текущий денежный доход не покрывает роста потребностей, то формируются новые источники финансового обеспечения (например, потребительский кредит). При этом возникают финансовые обязательства домохозяйств – задолженность по всем видам кредитов, другие формы долгов. А сам факт получения кредита означает оценку доходов домохозяйства, в том числе и доходов будущих периодов.

С точки зрения самих домохозяйств, в материальном отношении финансовый потенциал проявляется в превышении денежных доходов над расходами; в свободных денежных средствах населения, например, в наличности, в различных формах сбережений (в ценных бумагах, в срочных депозитах, в драгоценных металлах), других материальных и нематериальных активах, которые могут появиться при определенных условиях. Такие условия создают предпосылки для достижения более высокого уровня и качества жизни, реализации какого-либо проекта, для удовлетворения потребностей, определения целей, в том числе и инвестиционных.

В рыночных условиях финансовый потенциал домашних хозяйств выполняет определенную функциональную нагрузку, способствуя реализации традиционных функций домохозяйств (расширенное воспроизводство человеческого капитала, обеспечение услуги труда, развитие всех отраслей экономики и, прежде всего, «экономики знаний», обеспечения потребительского спроса) и формируя основу для появления новых видов деятельности членов домохозяйств, приносящих дополнительные доходы или снижающие риски деятельности в рыночных условиях.

Финансовый потенциал домохозяйств как часть финансового потенциала страны представляет собой резерв инвестиционных источников для роста экономики и увеличение поступлений в доходы бюджетов разного уровня.

Поскольку финансы обусловлены денежными доходами, то реальной формой, раскрывающей сущность абстрактной категории «финансы домашних хозяйств», являются финансовые ресурсы домохозяйств.

Обобщая подходы финансовой науки к определению финансовых ресурсов домашних хозяйств, возьмём за основу понимание этих ресурсов как совокупности денежных средств, находящихся в распоряжении домохозяйств и использующихся в целях конечного потребления и накопления.

Специфическое содержание финансовых ресурсов домашних хозяйств достаточно полно определяется наличием следующих признаков:

- во-первых, это конечные доходы, то есть денежные средства, предназначенные к обмену на товары и услуги;
- во-вторых, являясь конечным финансовым результатом процесса воспроизвод-

тва, они используются и могут быть использованы не только на конечное потребление, но и на накопление (сбережение), подразумевающее возможности их дальнейшего инвестирования;

- в-третьих, конечным носителем доходов могут выступать разнообразные финансовые инструменты (в условиях существования денежного рынка это не только деньги, но и другие финансовые инструменты, подтверждающие право их владельца на определённую часть общественного продукта; к этим финансовым инструментам, срок обращения которых менее года, относятся: векселя, облигации, депозитные сертификаты и иные краткосрочные активы);

- в-четвёртых, в состав финансовых ресурсов включаются денежные средства, полученные в кредит.

Рассматривая содержание понятия «финансовые ресурсы домашних хозяйств» в аспекте процесса капиталообразования, можно дать следующее определение: ***финансовые ресурсы домашних хозяйств** выступают как суммарный результат текущего потока доходов и накоплений, полученных в процессе создания и перераспределения внутреннего валового продукта за определённый период (элемент оборота), и ранее накопленных доходов как денежной части финансовых активов (запасов).*

При этом накопление финансовых ресурсов имеет целевой функцией резервирование денежных средств во всё большем объёме независимо от форм, в которых оно осуществляется (наличные, банковские вклады, краткосрочные ценные бумаги). Цель накопления – не тратить денежные средства, а откладывать в резерв.

Сбережение имеет целевыми функциями сохранение накоплений, недопущение их убывания, минимизацию риска их ликвидации. Реализация этих целей определяется формами, в которые размещены сбережения. Формы организации сбережений – это финансовые активы, куда осуществлены вложения сберегаемых денежных средств. От доходности, срочности и рискованности активов зависит эффективность и сохранность сбережений, что, в свою очередь, в значительной степени обеспечивает финансовую безопасность домохозяйств.

Сбережения населения по срокам хранения различаются как:

- краткосрочные – минимальный временной отрезок образования сбережений (в среднем – до 1 года);
- среднесрочные – сбережения, образованные на срок от 3 до 5 лет;
- долгосрочные – свыше 5 лет.

Долгосрочные сбережения включают в себя средства населения, которые гарантированно в течение относительно длительного периода не будут использованы на текущее потребление и способны выступать как источник финансовых ресурсов на рынке капиталов или как долгосрочные активы.

Минимальный временной отрезок образования сбережений, определяющий часть денежного дохода как сбережение, характеризуется наличием неиспользованных денежных средств между двумя поступлениями денежных доходов. *Среднесрочные сбережения* в одинаковой степени либо могут быть представлены в денежной форме, либо – перейти на рынок краткосрочных активов сроком до одного года. *Краткосрочные сбережения*, напротив, имеют высокую вероятность быть перемещёнными на денежный рынок или рынок краткосрочных обязательств.

С этих позиций, к потенциально инвестиционным ресурсам следует относить долгосрочные сбережения, как часть ресурсов, выведенную (на определённый срок) из потребительского сектора.

Таким образом, понятие «финансовый потенциал домашних хозяйств» шире таких понятий, как «финансовое богатство домохозяйств», «финансовые ресурсы домохо-

зяйств» и «финансовые активы домохозяйств».

Под **финансовым потенциалом домохозяйств** целесообразно понимать совокупность располагаемых ими финансовых ресурсов и финансового богатства, которые могут быть использованы для реализации всей совокупности потребностей домохозяйства (рис. 1).



Рис. 1. Структура финансового потенциала домашних хозяйств.

В более узком смысле «финансовый потенциал» – временно свободные или резервные денежные (или иные высоколиквидные) средства населения, которые могут быть направлены на различного рода инвестиционные цели [1].

Наиболее общими индикаторами финансового потенциала домохозяйств являются доходы, объём и структура сбережений, объём и структура финансовых активов, потребительское поведение, сберегательное поведение.

Финансовый потенциал домохозяйств находится во взаимосвязи с социально-экономической политикой государства, государственным регулированием доходов населения, развитостью финансовых институтов и финансовых инструментов. Поэтому его динамика в значительной степени зависит от проводимой государством социальной политики, политики регулирования доходов, бюджетно-налоговой политики, действующей системы социального страхования, пенсионного обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бутенко А.А. Трансформация финансовых активов домохозяйств в российской экономике. – Диссерт. к.э.н. – М., 2008.
2. Геронин Н.Н. Финансы домашних хозяйств в развитии инвестиционного процесса в России. – Диссерт. к.э.н. – М., 2004.
3. Матюшенко Т.В. Развитие финансового потенциала домохозяйств в России. – Диссерт. к.э.н. – М., 2008.
4. Методика оценки финансового потенциала населения и возможности использования накоплений в инвестиционных целях. М.: ЦБ РФ, научно-исследовательский институт. Информационно-аналитические материалы. Выпуск 10, 1996.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/ Коллектив авторов. Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
6. Финансы: учебн. – 2-е изд., перераб. и доп./под ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.
7. Экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики. – 2007.

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕРМАНСКОЙ ПОЛИТИКИ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА»*

Аннотация. В статье проанализирован германский опыт создания социального государства с высоким уровнем экономического, политического и социального развития, актуальный для современной России. Показано, что человеческий капитал – важнейший ресурс современной экономики, и смысл социальной политики – в формировании экономической среды, которая способствует активизации каждого члена общества и гарантирует каждому достаточный доход и уверенность в завтрашнем дне.

Ключевые слова: модель социального рыночного хозяйства; принципы государственной экономической политики; конкуренция, социальная политика, «экономическое чудо».

Е. Tolokina, E. Akimova

FORMATION AND REALIZATION OF THE GERMAN POLICY OF «AN ECONOMIC MIRACLE»

Abstract. The German experience of creation of the social state with a high level economic, political and social development, actual for modern Russia is analyzed in the article. It is shown that the human capital - the major resource of modern economy, and sense of social policy is in formation of economic environment which promotes activization of each member of a society and guarantees to each person the sufficient income and confidence in the future.

Key words: model of a social market economy; principles of the state economic policy; competitiveness, social policy, «economic miracle».

Германский опыт строительства социального государства, которое характеризуется высоким уровнем экономического, политического и социального развития, представляет большой интерес для России, где актуальной является проблема формирования полноценной рыночной экономики, «создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [5].

В основе концепции социального рыночного хозяйства лежали, по образному выражению В.П. Гутника, самые разные основополагающие фундаментальные камни, которые не всегда ей соответствовали, но хорошо состыковывались. Это:

- социальное государство Бисмарка;
- традиции сильного государства, то есть государства, формирующего экономические структуры;
- теория хозяйственного порядка, порядка свободной конкуренции,
- концепция социальной справедливости;
- неолиберальный гуманизм В. Рёпке и А. Рюстова [6].

Л. Эрхард в ходе реформ соединил эти разные, но непротиворечивые концепции**.

В Германии после Второй мировой войны возникла дилемма невозможности спонтанного рыночного порядка и неприемлемости всепроникающего государственно-

* © Толокина Е.Л., Акимова Е.Н.

** Л. Эрхард в 1948 г. был избран директором управления экономики Объединенной экономической области на территориях, оккупированных западными союзниками, и возглавил процесс реформ.

го вмешательства. Население не поддерживало идею конкуренции. Поэтому немецким экономистам «необходимо было определить разумные границы и эффективные методы государственного вмешательства в экономику, с одной стороны, и активно защитить свободную рыночную экономику от чрезмерного вмешательства государства, с другой» [8, 8]. Победило направление неолиберализма, представители которого выступали за социальное рыночное хозяйство.

А. Мюллер-Армак, предложивший термин «социальное рыночное хозяйство», видел его смысл в соединении принципа свободы на рынке с принципом социального выравнивания. Л. Эрхард внёс в это определение существенное уточнение: «Глубинный признак социальной рыночной экономики «...» – соединять на рынке принцип свободы с социальной сбалансированностью и нравственной ответственностью каждого человека перед сообществом» [10, 379].

В 1946 г., когда решался вопрос о будущем Германии, положение в стране было катастрофическое. В. Ойкен писал: «В то время как техника развита так высоко, как ещё никогда в истории человечества, сегодня в Германии хозяйствование ведётся в экономических формах, которые примитивнее, чем во времена Карла Великого. Если такая тенденция сохранится, то катастрофа станет неизбежной» [4, 60].

В послевоенной Германии можно выделить две стороны, представлявшие различные группы интересов: оккупационные англо-американские власти – которые в первую очередь были заинтересованы в том, чтобы Германия не пошла по советскому пути развития – и немецкое правительство и население, нацеленные на скорейшее возрождение страны.

В идеологическом плане сторонники проведения реформ тоже не были едины. Английские советники-лейбористы, чьи взгляды разделяли германские социал-демократы, считали целесообразным введение централизованного планирования и государственной собственности в тяжёлой промышленности. Американские советники выступали за возрождение Германии кейнсианскими методами. Эрхард заявлял о необходимости перехода к рынку [2]. В стране почти не было слышно представителей свободной рыночной экономики, политики и эксперты считали единственно правильной социалистическую хозяйственную систему. И население подсознательно верило, что социалистический экономический порядок уберёжёт страну от кризисных потрясений и гиперинфляции. В этом свою роль, вероятно, сыграла и опубликованная в 1942 г. книга Й. Шумпетера «Капитализм, социализм и демократия», в которой он писал о существовании своего рода неизбежности марша к социализму.

Концептуальной и экономической основой политики социального рыночного хозяйства стал немецкий неолиберализм, основы которого заложил В. Ойкен. В отличие от других представителей неолиберализма, немецкие неолибералы выступали за последовательное соблюдение принципов конкурентного рыночного порядка. В этом они видели роль государства, своей политикой создающего благоприятные условия для эффективного хозяйствования и свободы хозяйственных решений, что, в конечном счёте, является лучшим способом решения социальных проблем. Отсюда вытекают основные принципы государственной экономической политики, сформулированные Ойкеном:

- препятствие искажению рыночных процессов путём проведения стабильной денежной политики;
- не подверженная государственному влиянию структура рыночных цен;
- доступность и открытость рынков;
- частная собственность (основа индивидуальной свободы и координации рынков);
- свобода заключения договоров;

- полная ответственность экономических агентов за принимаемые ими экономические решения;

- стабильность экономической политики;

- препятствие образованию монополий;

- ликвидация негативных социальных последствий функционирования рынка [11].

Сторонники концепции социального рыночного хозяйства, не абсолютизируя роль государства, видя его «провалы», наряду с «провалами» рынка, выступают за сосуществование рынка и государства в неразрывном единстве, где рынок обеспечивает экономическую эффективность, а государство поддерживает основы его эффективности и конкурентоспособности. Соответственно, социальная политика социального государства есть формирование экономической среды, способствующей активизации каждого члена общества и гарантирующей каждому достаточный доход и уверенность в завтрашнем дне.

Но социальная политика не должна сводиться к простому обеспечению средствами существования максимального числа граждан, так как это ослабит основы конкурентности, вызовет проблемы занятости и отрицательно скажется на всеобщем благосостоянии.

Ойкен отмечал, что не следует рассматривать социальную политику как бесплатное приложение ко всей остальной экономической политике, так как нет ничего, что не было бы важно в социальном плане: любые меры экономической политики одновременно (прямо или косвенно) влекут за собой социальные последствия и имеют социальное значение. Поэтому очень важно в первую очередь уделять внимание формированию общего порядка, который препятствовал бы возникновению социальных проблем [7, 404]. Решать же социальные проблемы можно только в эффективной экономике, так как потреблять можно лишь то, что произведено. «Если в рамках созданного того или иного порядка все люди одинаково голодают, то это не является решением проблемы ни справедливого распределения, ни безопасности, ни какой-либо другой формы проявления социального вопроса. Она не будет решена и в том случае, если станут предприниматься попытки сделать это влияние плохого порядка приемлемым путём этического приукрашивания его и широкой апелляции к общим интересам всех людей» [7, 405].

Концепция социального рыночного хозяйства легла в основу экономической политики Л. Эрхарда, обеспечив стране чрезвычайно высокие темпы роста, так называемое «немецкое экономическое чудо». Сам Эрхард отвергал понятие «экономическое чудо». Он писал: «То, что произошло в Германии за последние десять лет, было чем угодно, только не чудом. Это было всего лишь результатом честного усилия всего народа, которому были предоставлены основанные на принципах свободы возможности снова прилагать и применять инициативу и энергию человека» [9, 134]. Добавим, что эту энергию и инициативу пробудила продуманная, последовательно осуществляемая политика Эрхарда, его уверенность в эффективности проводимых реформ.

Эрхард считал, что рыночное хозяйство невозможно построить путём «хозяйственно-политических импровизаций», подчёркивал необходимость определения основных целей политики, чтобы не превращать её в произвольное лавирование. Для Эрхарда важно было сохранить и усилить принцип ответственности каждого за своё благополучие, а также ответственности перед обществом [1, 199-200]. Общество, где каждый ищет выгоду за счёт других, ему представлялось упадком, предшествующим крушению общественного порядка. Выступая за свободу хозяйственной деятельности, Эрхард был против попыток государства поощрять граждан к тому, чтобы они делали то, что чиновники считают правильным.

Достоинство модели социального рыночного хозяйства в том, что это открытая система, приспособляющаяся к меняющимся условиям. Её становление в Германии начинается в 1948 г. с либерализации цен, отмены многочисленных ограничений хозяй-

твенной деятельности и переориентации инвестиционных потоков в сферу производства потребительских благ и услуг, при этом соблюдался принцип постепенности преобразований. Денежная реформа, готовившаяся в течение двух лет, не была чисто денежной. В ходе её проведения государство оказывало финансовую помощь в развитии приоритетных отраслей, в осуществлении жилищного строительства, организовывало общественные работы, боролось с внешнеторговым дефицитом, введя валютный контроль и ограничение импорта.

До 1957 г. государство осуществляло контроль над ценами на продукты питания, действовала государственная программа продажи «каждому человеку» необходимых потребительских товаров по сниженным ценам, а также в целях борьбы с инфляцией был принят целый ряд мер, например, было заморожено 70% средств на счетах населения и т. д.

В результате была снята проблема выживания, в стране сформировалась одна из наиболее развитых в мире систем социального страхования, созданы условия для честной конкуренции. К началу 60-х годов произошло увеличение ВВП Западной Германии по сравнению с 1950 г. почти в три раза, среднегодовые темпы роста экономики составили 10%, а безработица составила всего 1% [8, 13]. Обеспечить это смогло только сильное правовое государство, в котором, как единодушно отмечали соратники В. Ойкена Ф. Бём, В. Рёпке, А. Рюстов, повиновение и порядок существуют лишь с согласия граждан.

В этот период в связи с войной в Корее возрос спрос на немецкие инвестиционные и потребительские товары. В 1958 г. введена полная конвертируемость немецкой марки. ФРГ вернула себе экономический и внешнеполитический суверенитет, вступила в ГАТТ и в Европейское Объединение угля и стали, стала государством-основателем ЕЭС, заключила другие международные договоры, то есть интегрировала в экономическую систему западного мира.

Подводя итог реформам Эрхарда*, отметим следующие особенности экономической трансформации этого периода: во-первых, ограниченность узкими временными рамками; во-вторых, высокие темпы изменения социально-экономических условий; в-третьих, адекватность экономической политики. Заслуга Эрхарда в том, что его экономическая политика резко повысила уровень благосостояния населения и вывела ФРГ в число лидеров мировой экономики; а главное – его выбор «определил возможность всех последующих выборов, оптимально снял ограничения институционального развития» [2, 386, 389] Западной Германии, дал импульс её последующего успешного развития. Г. Коль, будущий канцлер ФРГ, заявлял: «ФРГ преодолела противоречие между социализмом и капитализмом с помощью социального рыночного хозяйства, и в результате этого своим успехом и примером указала третий путь» [12, 51].

С наступлением циклического кризиса 60-х гг. бурный рост немецкой экономики сменился нормальным развитием. Разбухший государственный бюджет стал для экономики тяжёлым бременем. Быстрый рост зарплаты, за который выступали профсоюзы, вёл к постоянному росту цен. В экономической политике победила доктрина «глобального регулирования» – разновидность неоклассического синтеза. Она сочетала в себе неокейнсианские средства регулирования совокупного спроса через налоговую и кредитно-денежную политику, а также инструменты неоклассической теории экономического роста – воздействия на экономику со стороны предложения товаров (развитие образования, формирование инфраструктуры и т. д.).

В 1967 г. был принят Закон об обеспечении стабильности и роста экономики: правительство получило новые инструменты антициклической политики. Улучшилась

* В конце 1966 г. Л. Эрхард ушёл из активной политики.

координация экономической политики федерации, земель и общин, в конъюнктурную политику включилась финансовая политика. Этот закон обязывал правительство поддерживать общеэкономическое равновесие, добиваясь одновременно таких целей, как стабильная денежная единица, полная занятость, постоянный и адекватный экономический рост, внешнеэкономическое равновесие.

Рецессия 1974-75 гг. породила новые проблемы, связанные с повышением цен на энергоносители и ростом инфляционного давления. Возник феномен стагфляции. Требование Закона о стабильности – достижения высокого уровня занятости и стабильности цен – не было выполнено. Среди экономистов и политиков возникли сомнения в правильности антициклического регулирования.

Политика, ориентированная на спрос, не могла иметь успех в условиях стагфляции, которая была вызвана, в основном, не конъюнктурными причинами, а структурными, технологическими и демографическими проблемами. В этот период ориентированная на долгосрочные цели экономическая политика постепенно сменяется политикой, реагирующей на проблемы «сегодняшнего дня», становящейся всё более непредсказуемой. Противники такой политики выдвигают концепцию временных лагов, объясняющую, почему принятые меры часто имеют обратный эффект, действуя не вовремя.

В 1982 г. была предпринята попытка вернуться к системной политике Эрхарда. Но объединение Германии и возникшие в связи с этим новые вызовы не позволили это сделать. Ориентация на спрос сменилась ориентацией на предложение. В Германии были снижены дополнительные издержки на труд, при помощи дотаций поддерживалось создание новых рабочих мест, вкладывались средства в повышение квалификации тех, кто ищет работу, сдерживались требования повышения зарплаты и проводились многие другие мероприятия.

И хотя теоретики экономической политики, ориентированной на предложение, критиковали политиков за недостаточную решительность, в целом цели экономической политики были достигнуты: преодолены инфляционные тенденции, сокращён государственный долг, в экономике наблюдался умеренный рост. Только безработица оставалась довольно высокой – примерно 9%, так как увеличению числа рабочих мест противостоял примерно такой же рост трудоспособного населения.

После объединения Германии экономическую политику снова пришлось менять. В восточных землях не было среднего предпринимательства, что затрудняло проведение политики предложения, которая делала ставку на инициативу предпринимателей.

Политика правительства в восточных землях была направлена на экономическое, валютное и социальное объединение двух *Германий*. На территории бывшей ГДР были приватизированы примерно 14 тысяч крупных и средних предприятий. Приоритет отдавался реституции. Трудовые коллективы в ходе приватизации никаких преференций не получили, но на граждан Восточной Германии были распространены социальные компенсации, которые имели жители западных земель.

В ходе преобразований возникли трудности, вызвавшие серьёзный адаптационный кризис в новых федеральных землях. Причины в том, что на предприятиях в восточных землях существовало устаревшее оборудование и избыточное количество работников; качество выпускаемых товаров было невысоким, а у населения отсутствовали знания в сфере экономики предприятия. В силу этого политика, проводившаяся в данный период, не обеспечила сколько-нибудь заметного оживления хозяйственной активности. Хотя государственный бюджет и система социального обеспечения несли большую нагрузку, тем не менее, не удалось предотвратить значительный рост безработицы, вызванный закрытием многих восточногерманских предприятий.

Х.-Ф. Вюнше объясняет трудности, испытываемые Германией, отступлением от

политики Эрхарда. Это касается: 1) политики конкурентного порядка, ныне ориентирующейся на потребности заинтересованных сторон, прежде всего – крупной промышленности и международных концернов; 2) изменения акцентов в социальной политике в сторону перераспределения (когда для Эрхарда был важен слабый спрос на социальные услуги, так как каждый может позаботиться о себе); 3) насаждения политики роста (в чём Эрхард видел предательство рыночного порядка, считая, что в свободном обществе государство не должно никого принуждать к каким бы то ни было достижениям); 4) противоречащей социальному рыночному хозяйству политики Европейского Экономического Сообщества [1, 210-212].

Тем не менее, несмотря на указанные отступления, современная социально-экономическая система Германии представляет собой социальное рыночное хозяйство. В ней сочетаются принципы либеральной экономики и активной политики государства. При этом государственная политика сосредоточена преимущественно на регулировании общих условий хозяйствования, а не хозяйственных процессов.

В последние годы встал вопрос о модернизации социальной модели государства, так как произошли существенные изменения как внутри, так и за пределами Германии: страна вступила в постиндустриальную стадию развития, наступила эпоха глобализации, возникла необходимость адаптироваться к новым вызовам. Оказалось, что политика государственного патернализма, проводимая в Германии в рамках социального государства, снижает желание рисковать и принимать самостоятельные решения, порождает пассивность и иждивенчество. В Германии выгоднее получать пособие по безработице, которое составляет 2/3 прежней зарплаты и выплачивается до трёх лет, чем работать. Миллиарды евро, которые вкладываются в экономику восточных земель, обеспечивают население серьёзной социальной помощью и не способствуют росту предпринимательской активности [3].

В этом кроется одна из концептуальных угроз социальной рыночной экономики, когда с помощью политики перераспределения происходит постоянное удовлетворение частных интересов отдельных групп. Сфера государственной поддержки всё расширяется, требуя новых и новых расходов бюджетных средств. Сокращать же однажды полученные населением льготы – процесс, влекущий за собой социальные недовольства.

Другая концептуальная угроза состоит в том, что государство надеется активной социальной политикой компенсировать дефицит ценностей рыночной экономики. На самом деле достигается противоположный результат: происходит эрозия ценностей. Социальное государство, отстраняя отдельного человека от заботы о своих близких, ослабляет чувство личного долга и ответственности. Поэтому реализация активной социальной политики возможна только при условии, что рыночная экономика имеет достаточные темпы роста [4]. Не случайно руководством страны был опубликован пакет реформ – «Повестка дня-2010». Согласно этой программе, основные направления государственной политики следующие: либерализация рынка труда, снижение налогов, рост инновационности немецких фирм.

Ещё одна угроза заключается в том, что перестаёт работать лежащая в основе социального государства модель социальной солидарности; это связано с демографическим кризисом (рост числа пенсионеров и сокращение рождаемости).

Но нельзя оценивать социальную политику только с точки зрения издержек, не учитывая её положительного экономического воздействия. На самом деле, социальное обеспечение есть вложение в человеческий капитал – важнейший ресурс современной экономики. Кроме того, защищённые от экономических угроз, граждане не боятся рисковать; и это приносит заметные экономические преимущества.

Социальная политика не противоречит экономической логике; вопрос заключается

в степени социальной защищённости, в том, какие формы она принимает. Важно не субсидировать безделье, а создавать стимулы для индивидуального поведения, соответствующего интересам всей экономики.

Несмотря на разнообразие взглядов на роль государства в экономике Германии, господствующие позиции в стране занимает концепция социального рыночного хозяйства, реализация которой обеспечила возрождение Германии после Второй мировой войны, а также быстрый и менее болезненный для населения, чем в других бывших социалистических странах, переход Восточной Германии к рыночной экономике.

Главные направления политики социального рыночного хозяйства: всемерная поддержка предпринимательства, сглаживание социальных противоречий, создание условий для повышения уровня жизни населения – актуальны и для нашей страны. Поэтому немецкий опыт государственного регулирования хозяйственной жизни и обеспечения экономического роста важен для современной России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вюнше Х.-Ф. Социальное рыночное хозяйство: представления о хозяйственном порядке Людвиг Эрхарда // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 196-213.
2. Дюсусе О.М. Проблемы России и опыт Германии: институциональный подход // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 383-405.
3. Гутник В.П. Кризис социального государства в Германии // Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – С. 346-352.
4. Камински Х., Кох М. Проект «ИНТЭКОР»: Модуль 001 «Экономический порядок как система институтов и правил». – Ольденбург, 2004. – 149 с.
5. Конституция РФ. Ст. 7 // www.rsnet.ru.
6. Материалы научного семинара: Социальное рыночное хозяйство. Выступление В.П. Гутника / 16.04.2009. – Фонд «Либеральная миссия», <http://media-liberal.ru/articles/1986>.
7. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 493 с.
8. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ТЕИС, 2007. – 488 с.
9. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Экономическая библиотека / Экономика 2000 г. / <http://e2000.kyiv.org> (дата обращения 18.07.09).
10. Эрхард Л. Полвека размышлений. Речи и статьи. М.: Руссико: «Ордынка», 1993.
11. Ястребов Г.А. Вальтер Ойкен о либерализме и социальной политике / <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msq/270152.html> (дата обращения – 15.07.09).
12. Khol H. Zwischen Ideologie und Pragmatismus: Aspekte und Ansichten zu Grundfragen der Politik. Stuttgart, 1973.

РАЗДЕЛ II

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.121

Даудова Н.Ш.
Московский педагогический
государственный университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПАРАМЕТРЫ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРУПНОЙ КОРПОРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ*

Аннотация. Значимость автомобильной промышленности для будущего развития всей экономики России столь велика, что стратегия развития этой отрасли может и должна превратиться в амбициозный национальный проект. Суть этого проекта состоит не в поддержке большой и важной отрасли российской экономики, а в создании системы современных конкурентоспособных масштабных производств, способных потянуть за собой все народное хозяйство страны.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная стратегия, национальный проект, Концепция развития автомобильной промышленности России.

N. Daudova

THE BASIC DIRECTIONS AND PARAMETERS OF INNOVATIVE STRATEGY OF
DEVELOPMENT OF LARGE CORPORATION ON THE MOTOR INDUSTRY EXAMPLE

Abstract. The importance of motor industry for the future development of all economy of Russia is so great that strategy of development of this branch can and should turn to the ambitious national project. The essence of this project consists not in support of the big and important branch of the Russian economy, and in creation of system of the modern competitive scale manufactures, capable to pull behind itself all national economy of the country.

Key words: Innovative development, innovative strategy, the national project, the Concept of development of motor industry of Russia.

Инновационная стратегия представляет собой выработку субъектом целей получения прибыли и устойчивых конкурентных преимуществ, а также выживания в долгосрочной перспективе в соответствии со своей миссией и динамично изменяющейся внешней средой не только на основе обновления продуктов, но и путем внедрения новшеств в процессы, функции и подразделения. Средствами достижения целей служат как интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы субъекта, так и инновационное развитие. Первые обеспечивают постепенное нарастание потенциала и его сохранение, вторые дают возможность резко повысить его уровень, преодолеть накапливающийся технологический разрыв, приобрести новое качество потенциала [1].

Инновационной стратегией называют такие средства достижения целей субъекта, которые связаны с инновацией и инновационной деятельностью. Повышение прибыли,

* © Даудова Н.Ш.

выживание, усиление конкурентных позиций и другие цели очень часто достижимы лишь при инновационном развитии: выпуске нового продукта, переходе на новую технологию, освоении новых методов управления, смене руководящего состава, реструктуризации (замене старой организационной структуры на новую), новой логистике финансовых потоков (например, использование новых подходов к «расшивке» неплатежей). Здесь инновации как раз и являются средством достижения общих целей субъекта, и потому их можно отнести к инновационной стратегии.

Автомобилестроительная отрасль должна превратиться в масштабную отрасль, выпускающую продукцию, пользующуюся спросом у всего населения страны, требующую регулярного обновления, впитывающую все новые достижения технического прогресса, связанную кооперационными связями с тысячами поставщиков, потребляющую огромное количество ресурсов и предъявляющую все возрастающие требования к качеству этих ресурсов. Только такая отрасль, только такая система производств в состоянии задать новый вектор и новый темп движения всей российской экономике.

Реализация такого рода масштабного национального проекта требует не только выверенной системы мер, но соответствующих организационных и институциональных форм; не просто активной, но наступательной политики государства. Такой проект не может быть обращён только вовнутрь; он должен быть нацелен, в том числе, и вовне, то есть на захват, в перспективе, определённой части мирового автомобильного рынка. Фактически речь идёт о реализации экспортноориентированной стратегии. С учетом мировых тенденций экспортноориентированную стратегию можно разложить на два направления.

1. Вовлечение в технологическую цепочку мировых производителей. Национальный автопром в таком случае представлен дочерними предприятиями мировых производителей, как это было, например, в Бразилии. У такого направления есть как свои плюсы, так и минусы. При этом плюсы носят в основном кратко- и среднесрочный характер, а минусы проявляются в средне- и долгосрочной перспективе. К плюсам можно отнести создание предприятий либо по сборке автомобилей, либо по производству определенных комплектующих, которые в дальнейшем поставляются как на внутренний, так и на внешний рынок. В то же время поставки на внешний рынок осуществляются в рамках глобальной стратегии материнской компании. Другой минус – низкая инновационная и научно-технологическая активность. Целесообразность инвестирования в НИОКР, по сути, будет определяться теми же факторами, которыми определяется целесообразность географической диверсификации.

2. Создание всемирно известных компаний – стратегия национальных брендов. По сути, это означает создание практически всей технологической цепочки: от научно-исследовательской и инновационной деятельности до производства комплектующих и сборки автомобилей. При этом подразумевается вовлечение и подъем на новый качественный уровень других смежных отраслей народного хозяйства. Такая стратегия является как наиболее амбициозной, так и наиболее капиталоемкой, сложно реализуемой и более долгосрочной. С другой стороны, реализация стратегии национального бренда позволит поднять экономику в качественном плане на более высокий уровень. Поэтому такое направление развития мы считаем наиболее предпочтительным.

Возникает вопрос: чья именно продукция заполнит наш рынок - импортная или отечественная? Основная цель стратегии национальных брендов, очевидно, состоит в том, чтобы основная часть из числа зарегистрированных машин была произведена в России. Для повышения уровня соответствия стратегии национальных брендов автомобильная промышленность России должна соответствовать четырем определяющим критериям. На наш взгляд, они таковы [2]:

1. Совокупный объем продаж легковых автомобилей российским автопромом на внутреннем рынке должен достигнуть к 2015 г. порядка 3,0-3,5 млн. единиц автомобильной техники ежегодно. Для этого, во-первых, отечественная продукция должна быть конкурентоспособной. Конкурентоспособность, предполагающая продажи не только на внутреннем рынке, но и на внешнем (около 25-30% от общего объема произведённой продукции должно экспортироваться). Конкурентоспособность, которая также предполагает создание существенного технологического базиса для дальнейшего развития автомобильной отрасли.

2. Отрасль автокомпонентов должна развиваться не меньшими, а ещё большими темпами, чем производство готовых автомобилей, с ежегодным приростом не менее 15-17%. А именно, производители комплектующих должны будут снабжать не только автопроизводителей, но и обслуживать вторичный рынок, а также быть способными поставлять свою продукцию иностранным производителям автомобилей. Выполнение данной задачи включает в себя формирование сети поставщиков, связанных с автозаводами единой технологической цепочкой и стандартизированными требованиями.

3. Автомобильная промышленность России должна быть самостоятельной, то есть находиться под значимым контролем отечественного капитала. Данная задача предполагает введение лимита и постоянного контроля государством за участием иностранных производителей в автомобильной отрасли.

4. Формируется три основных участника национальных производителей легковых и полноприводных автомобилей (АВТОВАЗ, ИжАвто, Северсталь-Авто), две компании по производству коммерческого транспорта и автобусов (Группа ГАЗ, КАМАЗ), что обеспечивает здоровую конкуренцию и способствует созданию отрасли по производству базовых узлов и агрегатов, унифицированных и универсальных комплектующих. Основные этапы реализации стратегии развития национальных брендов:

I этап – краткосрочная перспектива – 2009-2014 гг.:

- ♦ преодоление последствий мирового кризиса;
- ♦ государственная поддержка НИОКР по всему автомобилестроению;
- ♦ модернизация производственных мощностей.

II этап - среднесрочная перспектива - 2009-2018 гг.:

♦ создание нового модельного ряда всех видов транспортных средств на базе новых платформ с привлечением независимых иностранных инжиниринговых компаний-лидеров;

- ♦ организация производства базовых компонентов для автомобильной техники;
- ♦ организация производства прочих современных автомобильных компонентов, локализация которых целесообразна на территории России.

III этап – долгосрочная перспектива – 2009-2028 гг.:

- ♦ разработка и организация производства перспективной техники: с использованием альтернативных видов топлива, гибридные силовые установки и др;
- ♦ развитие производства комплектующих для растущего внутреннего рынка и обеспечения экспортных поставок с использованием местной материально-сырьевой базы; организация производства базовых компонентов для автомобильной техники;
- ♦ самостоятельное проектирование новых платформ для автомобилей.

Развитие мировой автомобильной промышленности в последние десятилетия характеризуется все возрастающей долей универсальных и унифицированных компонентов. Значительно возрос спрос на услуги, оказываемые независимыми инжиниринговыми компаниями автомобильным концернам и поставщикам комплектующих первого уровня.

С целью сокращения времени и средств на создание новых платформ целесооб-

разно привлечь иностранные независимые инжиниринговые компании. Российские научно-технические центры (НТЦ) (например, НТЦ Волжского автозавода) совместно с независимыми международными инжиниринговыми компаниями-лидерами могут сформировать технические задания на создание нового поколения автомобилей (класс A/B-C-D-SUV-4WD) на общих платформах с использованием современной мировой компонентной базы, обеспечивающей вводимые и перспективные нормы по активной и пассивной безопасности, включая наезд на пешехода.

Процесс совместного проектирования автомобилей с иностранными партнерами и запуска их в производство должен происходить в непрерывном режиме. С разработкой каждой новой модели НТЦ приобретает всё больше опыта и компетенций, что позволяет ему постепенно забирать часть инжиниринговых функций «на себя». Это позволит ему разрабатывать уже самостоятельно новые платформы и новые модели на их основе для всех отечественных производителей, то есть в перспективе выйти на мировой уровень проектирования новых моделей.

В настоящее время развитие отечественного автомобилестроения осуществляется согласно Концепции развития автомобильной промышленности России, утверждённой распоряжением Правительства в 2002 г. сроком до 2010 г. В рамках реализации данной Концепции правительством было принято более 40 постановлений и решений, направленных на стабилизацию ситуации в автопроме и его дальнейшее развитие.

В ходе первого этапа реализации Концепции (2002-2004 гг.) проведена реструктуризация задолженности по платежам в федеральный бюджет ведущих предприятий отрасли, сделаны серьезные защитные шаги в таможенно-тарифной сфере, проведены необходимые подготовительные работы по переходу на европейские технические, экологические нормы.

В ходе второго этапа (2005-2008 гг.) создан благоприятный инвестиционный климат для масштабного притока капитала, введены производственные мощности по выпуску автомобилей иностранных брендов на сборочных предприятиях, в том числе при участии ведущих мировых производителей, обеспечен переход на экологические стандарты ЕВРО-3.

В настоящее время бизнесом и федеральными органами исполнительной власти разрабатывается перечень мероприятий последнего этапа Концепции (на 2009-2010 гг.) и дальнейшую перспективу. Планируемые в рамках данного этапа мероприятия будут направлены на развитие отечественного автомобилестроения, интеграцию его в мировое, повышение технических и экологических стандартов выпускаемой техники.

Реализация первых двух этапов Концепции принесла определенные позитивные результаты. На первом этапе свою положительную роль сыграла «промышленная сборка», развёрнутая в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.03.2005 г. № 166 и трёхсторонним приказом, определяющим понятие «промышленной сборки» и условия реализации проектов, основной задачей которой было замещение импорта автомобилей и трансферт современных технологий. В настоящее время заключено 24 соглашений по сборке автомобилей на территории России. Реализация соглашений в рамках этого режима позволит уже к 2012 г. создать новые производственные мощности по выпуску свыше 1,5 млн. шт. автомобилей в год. Общий объем инвестиций в сборочные производства составит более 105,0 млрд. руб. Будет создано около 47 тысяч новых рабочих мест.

Несомненно, с поставленными задачами в плане удовлетворения потребностей населения в современной автомобильной технике и замещения импорта «промышленная сборка» справилась. Однако ориентация только на «промсборку» не сможет полностью решить задачу развития отечественного автопрома. По нашему мнению, основная задача

российского автомобилестроения заключается в том, чтобы добавленная стоимость, получаемая в процессе производства автотранспортных средств, создавалась у нас в стране и полученные средства шли на дальнейшее развитие отечественной автомобилестроительной отрасли.

Принятие мер, стимулирующих организацию и расширение выпуска автомобильной техники и автокомпонентов, переоснащение действующих отечественных предприятий, создание новых перспективных модельных рядов автомобильной техники, создание новых производств, кардинальное обновление научно-исследовательской базы и проведение НИОКР по созданию опережающих конструкций автомобилей и компонентов, повышение доли высокотехнологичных и наукоемких производств по выпуску автомобильных компонентов нового поколения должно обеспечить удовлетворение потребности страны в автомобильной технике. И только реализация поставленных амбициозных задач интенсивного развития автомобильной промышленности России позволит ей не только выжить, но и перейти от удовлетворения потребностей растущего внутреннего спроса к экспортной экспансии.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арсланов А.Ш. Прикладные проблемы деятельности территориально распределенной предпринимательской сети. – М.: ООО «Технологии стратегического менеджмента», 2008. – 149 с., ил.
2. Доклад заместителя Министра промышленности и энергетики Российской Федерации А. Дементьева на заседании Правительственной комиссии по вопросам развития промышленности, технологий и транспорта, 25 апреля 2008 г.
3. Ли Мин. Повышение качества продукции автомобильной промышленности. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.
4. Пашков В.И. Журнал «Автомобильная промышленность». – 2007. – № 10.
5. Стенли Рут. Перспективы развития автомобильной отрасли в России // PricewaterhouseCoopers // <http://www.pwc.com/>.
6. Управление организацией: энцикл. слов. – М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2001.
7. Чуб Б.А. Экономические отношения в субъектах мезоуровня национальной экономики России. Под ред. д. э. н. Бандурина В.В. – СПб.: ООО «НИАГАРА», 2003. – 222 с.
8. Шевцова Г.В. Автомобили и автомобильная промышленность. – Новочеркасск: ЮРГТУ, 2008.

Дополнение к списку литературы:

1. Арсланов А.Ш. Прикладные проблемы деятельности территориально распределенной предпринимательской сети. – М.: ООО «Технологии стратегического менеджмента». 2008. – 149 с., с ил.
2. Чуб Б.А. Экономические отношения в субъектах мезоуровня национальной экономики России. Под ред. д. э. н. Бандурина В.В. – СПб.: ООО «НИАГАРА», 2003. – 222 с.
3. Ли Мин. Повышение качества продукции автомобильной промышленности. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2007.
4. Шевцова Г.В. Автомобили и автомобильная промышленность. – Новочеркасск: ЮРГТУ, 2008.
5. Пашков В.И. Журнал «Автомобильная промышленность». – 2007. – № 10.
6. Стенли Рут. Перспективы развития автомобильной отрасли в России // PricewaterhouseCoopers // <http://www.pwc.com/>.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКОЁМКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА *

Аннотация. В статье уточнена сущность инновационной модернизации производства в наукоёмкой промышленности на современном этапе научно-технического прогресса. Предложено авторское определение категории «инновационная модернизация» наукоёмкого производства и показано, что её основным элементом является развитие эффективно действующей национальной инновационной системы.

Ключевые слова: наукоёмкая промышленность, наукоёмкая продукция, инновация, инновационная модернизация, национальная инновационная система.

S. Demin

MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC HIGH TECHNOLOGY INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE MODERNIZATION OF MANUFACTURE

Abstract. The essence of innovative modernization of manufacture in the high technology industry with reference to the present stage of scientific and technical progress is specified. Author's definition of a category «innovative modernization» the high technology industry is offered and is shown that a basic element of innovative modernization is development effective national innovative system.

Key words: the high technology industry, high technology products, innovation, innovative modernization, national innovative system.

В настоящее время в России начинает формироваться идеология инновационной деятельности в текущих социально-экономических реалиях. В структуре долгосрочного развития до 2020 года намечен переход к инновационному социально ориентированному развитию, к созданию экономики, опирающейся и на модернизированные традиционные наукоёмкие сектора. Первым приоритетом в концепции инновационного развития является модернизация наукоёмкой промышленности, адаптация стихийных рыночных процессов к задачам внутреннего развития [1]. Несмотря на многочисленность имеющихся в современной научной литературе публикаций, проблема инновационной модернизации наукоёмкой промышленности нуждается как в фундаментальных теоретических исследованиях, так и в новых прикладных разработках.

Осуществить стратегическую глобальную безопасность и независимость России, высокий уровень благосостояния и качества жизни на основе снизившегося за время рыночного реформирования экономики страны промышленного, инновационного и научно-технического потенциала наукоёмких производств невозможно. Без наличия наукоёмкого сектора промышленности инновации не станут реальным товаром. Эти проблемы могут быть решены только на основе ускоренной комплексной инновационной модернизации всех наукоёмких отраслей и производств. Всеобщее понимание значимости инновационной модернизации производства наукоёмких видов продукции в качестве основы госу-

* © Демин С.С.

дарственной социально-экономической стратегии актуализирует проблемы определения направлений, форм и механизмов наращивания потенциала наукоёмкой промышленности. Можно утверждать, что главный аспект научных дискуссий заключается в оценке роли государства в формировании и реализации стратегии инновационной модернизации [2]. Решение данного вопроса требует детальной проработки научно-методологических основ управления процессами инновационной модернизации наукоёмкой промышленности в условиях рыночной экономики.

Обращаясь к теории понятия «модернизация», можно выявить множество его определений. Модернизация – это усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества (в данном случае модернизируются в основном машины, оборудование, технологические процессы). Модернизация – это изменение в соответствии с требованиями современности: придание современного характера чему-либо, приспособление к современным взглядам, идеям, потребностям. Модернизация – это макро-процесс перехода от традиционного общества к современному.

Сегодня понятие *модернизация* рассматривается преимущественно в трёх различных значениях: 1) как внутреннее развитие стран Западной Европы и Северной Америки, относящееся к европейскому Новому времени; 2) догоняющая модернизация, которую практикуют страны, не относящиеся к странам первой группы, но стремящиеся их догнать; 3) процессы эволюционного развития наиболее модернизированных обществ (Западная Европа и Северная Америка).

Анализ и обобщение определений *инновационной модернизации* в трудах отечественных и зарубежных учёных позволили установить два принципиально различных подхода к её пониманию: 1) как локальный процесс совершенствования чего-либо (усовершенствование или улучшение конструкции машин); 2) как широкий процесс внедрения новых подходов или улучшения существующих, совершенствования явлений экономической и социально-политической жизни (теория модернизации). В первом понимании *инновационная модернизация* опосредует узкий, технократический подход и не отражает особенностей современного этапа научно-технического прогресса. Во втором случае процесс модернизации трактуется как универсальный и глобальный, в ходе которого традиционные общества становятся индустриально развитыми. Вместе с тем формирование в развитых странах экономики знаний придаёт особое значение инновационной составляющей процесса глобальной модернизации и обуславливает необходимость уточнения ряда аспектов [3].

Цели формирования национальной инновационной системы России обусловили выделение инновационной модернизации как экономического и управленческого понятия в широком спектре направлений, методов и форм социально-экономических изменений. Наше понимание содержания процесса инновационной модернизации наукоёмкого производства обусловлено следующим:

- признанием доминирующего значения инновационных аспектов организации общества (и связанного с этим выделения доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества, а также соответствующих технологических укладов);
- необходимостью преодоления инновационной и технологической неоднородности экономики в региональном и отраслевом аспектах;
- возможностью обеспечения устойчивого роста экономики с приоритетом достижения социальных целей.

Инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедрённого на рынке; нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практи-

ческой деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Экономическая теория различает пять типов инноваций: введение нового продукта; введение нового метода производства; создание нового рынка; освоение нового источника поставки сырья или полуфабрикатов; реорганизация структуры управления [4].

Под инновационной модернизацией наукоёмкого производства мы понимаем взаимосвязанное изменение технологической и организационно-экономической базы комплекса наукоёмких отраслей на основе внедрения всех видов инноваций и развития внутриотраслевых и межотраслевых инновационных связей по специфическим направлениям конкретных производств [3, 5]. В отличие от существующих трактовок, предложенное определение отражает качественные изменения инновационной базы наукоёмкого производства на основе трансферта в производство важнейших достижений науки и техники. Предложенное определение [6]:

- во-первых, отражает принципиальный переход от понимания инновационной модернизации наукоёмкого производства как локального, точечного, частичного улучшения конструкции оборудования или замены его части к пониманию модернизации как комплексному процессу смены технологической и организационно-экономической основы производства;

- во-вторых, расширяет сферу инновационной модернизации, предусматривает её всеобщность как направления деятельности всех отраслевых и межотраслевых комплексов, корпораций, предприятий;

- в-третьих, рассматривает инновационную модернизацию, в отличие от технократического подхода (игнорирующего социальные и иные последствия модернизации), как общенациональный процесс устойчивого социально-экономического развития, обеспечивающего экономическую и научно-технологическую безопасность страны, конкурентоспособность наукоёмкой продукции, повышение уровня и качества жизни населения.

Таким образом, инновационная модернизация, по сути, представляет собой прогрессивный процесс качественного совершенствования производительных сил посредством внедрения всех видов инноваций (технологических, продуктовых, организационных). Инновационная модернизация наукоёмкого производства является практическим воплощением развития экономики инновационного типа, тенденции которого включают в себя [6]:

- усиление интеграции науки, образования и производства (так как процессы инновационного развития обуславливают увеличение объёмов и интенсивности взаимосвязей между данными сферами);

- изменение характера инвестиций (приобретение инновационной направленности) и структуры их источников (венчурный капитал, лизинговые сделки, лицензионные соглашения и т. п.);

- усиление взаимозависимости развития хозяйственных систем различного уровня.

Основным условием инновационной модернизации наукоёмкой промышленности, по нашему мнению, является создание эффективно действующей национальной инновационной системы [5]. *Национальная инновационная система* – это совокупность взаимосвязанных структур, занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время это ещё и комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Важность и определённый приоритет инновационной модернизации наукоёмкого производства перед другими вариантами прогрессивного развития экономики определяются закономерностями научно-технического прогресса современного общества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Демин С.С. Организация инновационного производства в авиастроении. – М.: МАИ, 2006.
2. Демин С.С. Исследование теоретических основ инновационного развития наукоёмкой промышленности. В кн.: Научные доклады XII Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономических наук». – Новосибирск, Центр развития научного сотрудничества, 2010.
3. Демин С.С. Технологические и организационно-экономические усовершенствования как основа инновационной модернизации производства. В кн.: Научные доклады I Международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики». – Новосибирск, Центр развития научного сотрудничества, 2010.
4. Ермакова Ж.А. Технологическая модернизация промышленности России: стратегия и организационно-экономические факторы (региональный аспект). – Екатеринбург, Институт экономики УРО РАН, 2007.
5. Ушаков Д.С. Инновационная модернизация экономических систем. – М.: ООО «Технологии стратегического менеджмента», 2008.
6. Яковец Ю.В. Прогноз технологического развития мира и России и стратегия инновационного прорыва. – М.: МИСК, 2008.

Захаров В.Н.

Московский государственный
областной университет

Судариков Г.В.

Московская академия рынка труда
и информационных технологий

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЯЮЩИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ*

Аннотация. В статье рассматриваются программные средства, используемые менеджером при выработке управляющих решений. Все программные средства разделены на три группы: статистическая обработка данных, математическое моделирование и математическое программирование. Был освоен пакет стандартных программ STATISTICA. Кроме того, были написаны новые оригинальные программы по все трём группам.

Ключевые слова: коэффициенты регрессии, математическая модель, математическое программирование, нелинейные функции, оптимизация.

V. Zaharov, G. Sudaricov

ACCEPTANCE OF OPERATING DECISIONS ON THE BASIC OF THE MATHEMATICAL MODELS

Abstract. In article the soft ware used by the manager at development of operating decisions are considered. All software are divided into three groups: statistical data processing, mathematical modeling and mathematical programming. The package of standard programs STATISTICA has been mastered. Besides, new original programs on all three groups have been written.

Key words: regress factors, mathematical model, mathematical programming, nonlinear functions, optimization.

Значимым результатом изучения в университете дисциплины «информатика» студентами экономических специальностей является приобретение теоретических знаний и практических навыков решения профессиональных задач в области менеджмента с помощью компьютера, а также расширение кругозора в этом направлении.

Классическим считается подход к принятию менеджером управляющих решений на основе «науки управления» с использованием математических моделей [7, 220]. Можно привести и другие примеры использования моделей при управлении. Книга Таха Хемди А. «Введение в исследование операций» [9] посвящена исследованию операций, ориентированному на решение практических задач управления, которые можно описать с помощью математических моделей. Кремер Р.Ш. в книге «Исследование операций в экономике» [6] рассматривает математические модели и классические методы оптимизации по моделям для решения задач управления запасами и сетевого планирования.

Применение математических моделей во всех вышеперечисленных и многих других случаях приводит к необходимости проведения ряда работ по подборке и освоению методов решения на компьютере задач статистической обработки данных, математического моделирования и оптимизации по математическим моделям. Рассмотрим это подробнее.

* © Захаров В.Н., Судариков Г.В.

1. Статистическая обработка данных.

При подготовке управляющего решения на первом этапе часто приходится осуществлять обработку данных с целью получения требующихся статистических характеристик изучаемого процесса [5, 609]: выборочных оценок среднего значения случайной величины x и функции $y(x)$, оценок дисперсий, моментов, размаха выборки, оценок законов распределения случайной величины и других. Причём ряд более сложных расчётов, связанных, например, с определением вероятностей некоторых событий, невозможно выполнить по готовым формулам и требуется программировать по специальным алгоритмам, как в случае вычисления «неберущегося» интеграла вероятности с помощью ряда Тейлора [4, 159]:

$$\Phi[x\sqrt{2}] = \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^x e^{-t^2} dt = \frac{2}{\sqrt{\pi}} \left(x^2 - \frac{x^3}{3!} + \frac{x^5}{2*5} - \frac{x^7}{6*7} + \dots + (-1)^n \frac{x^{2n+1}}{n!(2n+1)} + \dots \right)$$

При достаточно хорошо изученных процессах, например, когда исследуются варианты ранее разработанных математических моделей, статистические характеристики часто являются информативными и достаточными для принятия решений.

Для проведения соответствующих расчётов использовался пакет STATISTICA [2] и электронные таблицы MS Excel [3]. Для расчёта ряда статистик, не вошедших в набор стандартных программ пакета [2], была специально разработана программа EXAMPLE1 на языке Visual Basic [1].

2. Математическое моделирование.

Принятие менеджером управляющего решения основывается на анализе ситуации. При этом рассматривается ряд факторов (называемых управляющими факторами модели) и определяется их влияние на результирующие значения важнейших величин, называемых выходными функциями управления. Оптимизация выходных функций становится возможной, если установлена функциональная зависимость в виде математических моделей, связывающих входные управляющие факторы и выходные функции.

Для получения математических моделей обычно используется язык интегро-дифференциальных, трансцендентных или алгебраических уравнений. Причём при построении математических моделей сложных процессов управления, когда связь зависимых и независимых переменных отражается не причинно-следственными отношениями, а лишь математической зависимостью, применяется регрессионный анализ и методы планирования эксперимента. Одной из ранних и известных работ в нашей стране по этой теме является книга Налимова В.В. и Черновой Н.А. [8], в которой описывается методика вычисления коэффициентов математических моделей (гл. 1) и различные планы экстремальных экспериментов (гл. 2). Причём из-за большого разнообразия планов и видов уравнений для расчётов коэффициентов математических моделей чаще приходится прибегать к программированию, ввиду нестандартных постановок задачи и отсутствия «готовых» программ.

Возникающая в связи с этим задача представления моделируемых процессов в виде полиномов, трансцендентных функций и других зависимостей приводит к необходимости вычисления коэффициентов регрессии $b_0, b_1, b_2, \dots, b_m$.

Постановка задачи формулируется следующим образом. Пусть имеется P результатов наблюдений y_u ; $u=1, 2, \dots, P$ над величиной y , зависящей от n независимых переменных $x_1, x_2, \dots, x_n$. Положим, что результаты наблюдений нужно представить функционалом:

$$\hat{y} = F(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) = f_0(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) + f_1(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) + \dots + f_k(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m), \quad (1)$$

где $f_0, f_1, \dots, f_k$ - некоторые функции заданного вида от независимых переменных и коэффициентов регрессии. Независимые переменные изменяются в заданных пределах: $x_{\min} \leq x_i \leq x_{\max}$; $i=1, 2, \dots, n$ (2)

Задача заключается в определении $m+1$ коэффициента по результатам P наблюдений над величиной y_u ; $u=1, 2, \dots, P$, где $m+1 \leq P$.

Используя метод наименьших квадратов, найдём коэффициенты регрессии, минимизируя сумму квадратов отклонений $\hat{y}_u$, значений, предсказанных уравнением регрессии, от экспериментальных значений y_u , $u=1, 2, \dots, P$ в тех же точках:

$$Q(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) = \sum_{u=1}^P (y_u - \hat{y}_u)^2 \quad (3)$$

В зависимости от вида функций f_i , $i=0, 1, 2, \dots, k$, ограничений (2), количества коэффициентов регрессии $m+1$ и числа переменных n , нахождение минимума функции $Q(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m)$ может стать сложной задачей, для которой в общем случае нельзя дать универсального метода решения. Для решения потребуется разработка оригинальных алгоритмов и программ. В ряде важных случаев уравнение регрессии удаётся представить в виде:

$$\hat{y} = F(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) = b_0 \varphi_0(x_1, x_2, \dots, x_n) + b_1 \varphi_1(x_1, x_2, \dots, x_n) + \dots + b_m \varphi_m(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (4)$$

Приведённое уравнение является линейным относительно коэффициентов регрессии b_i , $i=0, 1, 2, \dots, m$.

К этому классу относятся, в частности, все уравнения регрессии, представленные в виде различных полиномов вида:

$$\hat{y} = b_0 + \sum_{l=1}^n b_l x_l + \sum_{l=1}^n \sum_{j=1}^n b_{lj} x_l x_j + \sum_{l=1}^n \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n b_{ljk} x_l x_j x_k + \dots \quad (5)$$

Приравнявая к нулю частные производные по переменным b_i , $i=0, 1, 2, \dots, m$ от квадратичной формы (3) с учётом уравнения регрессии (4), получим систему нормальных уравнений для определения коэффициентов регрессии:

$$\begin{aligned} b_0(00) + b_1(01) + \dots + b_m(0m) &= (0y) \\ b_0(00) + b_1(01) + \dots + b_m(0m) &= (0y) \\ \dots & \dots \dots \\ b_0(00) + b_1(01) + \dots + b_m(0m) &= (0y) \end{aligned} \quad (6)$$

$$\begin{aligned} \text{где: } (ij) &= (ji) = \sum_{u=1}^P \varphi_{iu} \varphi_{ju}; \\ (ii) &= \sum_{u=1}^P \varphi_{iu}^2; \end{aligned} \quad (7)$$

$$(iy) = \sum_{u=1}^P \varphi_{iu} y_u;$$

В этом случае вычисление коэффициентов регрессии сводится к решению на ком-

пьютере системы нормальных уравнений (6) с учётом (7). И это может быть сделано в стандартных случаях, например, с помощью программ, входящих в пакет STATISTICA [2], либо, при отсутствии нужных программ в этом пакете, – с помощью специально разработанных программ. В связи с тем были разработаны две программы вычисления коэффициентов регрессии: ORT1 – для ортогональных планов типа 2^n+2n+k , а также PASS1 – для планов пассивного эксперимента.

3. Оптимизация по математическим моделям.

По полученным математическим моделям решались практические задачи вида:

- найти $\max/\min F1(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m)$

при выполнении одного или нескольких условий:

$$F2(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) = \text{const1},$$

$$F3(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) \leq \text{const2},$$

$$F4(x_1, x_2, \dots, x_n; b_0, b_1, \dots, b_m) \geq \text{const3},$$

где **F1, F2, F3, F4** – линейные или нелинейные функции n переменных. Для выполнения расчётов были специально разработаны две программы оптимизации: OPTIM1 – для функций одной переменной, а также OPTIMN – для функций n переменных.

Итак, при выработке менеджером управляющих решений проводятся расчёты на компьютере. Программное обеспечение условно разделено на три группы программ: статистическая обработка данных, математическое моделирование и математическое программирование. Кроме применения имеющихся стандартных средств, необходимо разрабатывать новые оригинальные программы; к их числу относятся пять программ, указанных в данной статье.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ананьев А.И., Федоров А.Ф. Самоучитель Visual Basic 6.0. – СПб.: БХВ–Петербург, 2005. – 624 с.
2. Боровиков В.П. Популярное введение в программу STATISTICA. – М.: Компьютер Пресс, 1998.
3. Додж М., Стинсон К. Эффективная работа: Excel 2002. – СПб.: Питер, 2002. – 992 с.
4. Зельдович Я.Б., Яглом И.М. Высшая математика. – М.: Наука, 1982. – 512 с.
5. Корн Г., Корн Т. Справочник по математике. – М.: Наука, 1974. – 832 с.
6. Кремер Р.Ш. Исследование операций в экономике. – М.: Юнити, 2007. – 408 с.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992 – 702 с.
8. Налимов В. В., Чернова Н.А. Статистические методы планирования экстремальных экспериментов. – М.: Наука, 1965. – 340 с.
9. Таха Хемди А. Введение в исследование операций. – М.: Диалектика-Вильямс, 2005.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЫХ ДОМОВ В РОССИИ*

Аннотация. В последнее время появилась тенденция увеличения этажности жилых зданий, возводимых даже в небольших городах. Мотивом для этого является экономия городской территории. Однако с экономической точки зрения это не всегда рационально. В статье изложены подходы к определению оптимальной этажности жилого дома в зависимости от его стоимости и стоимости земли.

Ключевые слова: оптимизация, жилые сооружения, экономические параметры, городские территории.

V. Ivanov

OPTIMIZATION OF ECONOMIC PARAMETERS OF BUILDING OF DWELLING-HOUSES IS IN RUSSIA

Abstract. The tendency of increase of floor of dwellings buildings, erected even in small cities appeared lately. Reason for this purpose is an economy of city territory. However from the economic point of view it not always rationally. In the article, going is expounded near determination of optimum floor of dwelling-house depending on his cost and cost of earth.

Key words: optimization, dwellings buildings, economic parameters, city territories.

С развитием городов на их территории стали возводиться многоэтажные здания. Такие здания позволили экономить городскую территорию, сокращать протяжённость городских коммуникаций. С ростом городов увеличилась этажность домов. В современных крупных городах (мегаполисах) здания насчитывают несколько десятков этажей. Практика строительства зданий показывает, что увеличение этажности дома повышает стоимость единицы его полезной площади. Увеличиваются и некоторые эксплуатационные расходы, например на вертикальный транспорт (рис. 1). Практика градостроительного проектирования показывает, что увеличение этажности здания далеко не всегда приводит к сокращению размеров земельного участка, приходящего на единицу полезной площади дома из-за необходимости обеспечения нормативной продолжительности инсоляции жилых помещений.

* © Иванов В.Б.

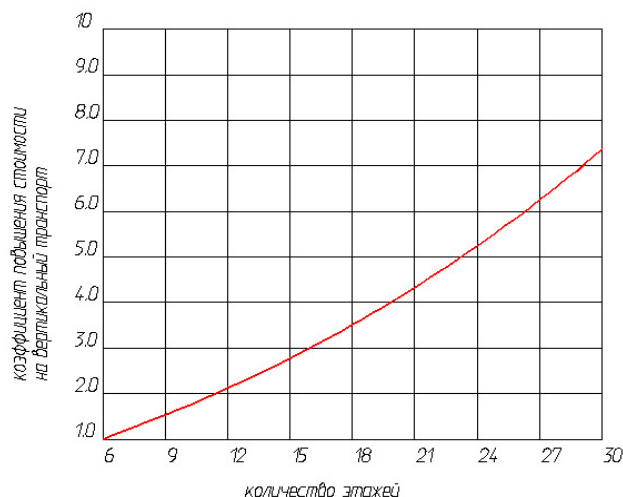


Рис. 1. Коэффициент повышения стоимости вертикального транспорта в зависимости от этажности дома

Продолжительность прямого попадания солнечных лучей в помещение (инсоляции) зависит от ориентации соответствующего фасада здания относительно сторон света и от затенения фасада окружающими здание объектами. Существенным препятствием для инсоляции служит окружающая застройка. Установлено, что для двухчасового периода инсоляции расстояние между фасадами соседних домов должно быть не менее двойной высоты дома. С учётом изложенных требований минимальный земельный участок для возведения дома определяется размерами:

- ширина по торцу дома:

$$A_y = A + 2hn \dots\dots\dots (1);$$

- длина по фасаду дома:

$$B_y = B + Пт \dots\dots\dots (2),$$

где:

A и B – соответственно ширина и длина дома в плане;

h и n – соответственно высота и количество этажей;

Пт – величина противопожарного разрыва между домами, составляющая $Пт = 9$ м.

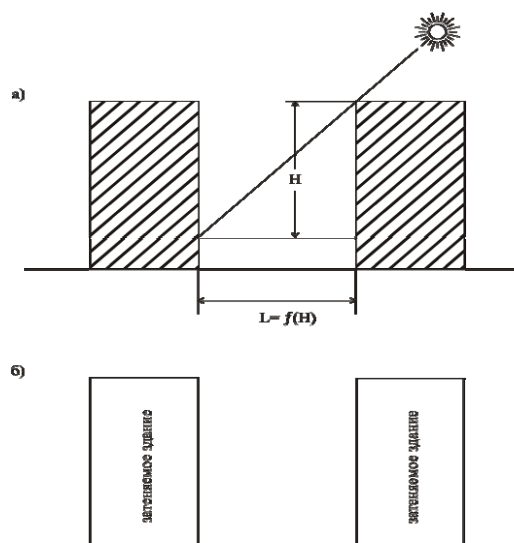


Рис. 2. Схема взаимного расположения затенённого и затеняющего зданий: а) – разрез; б) – план.

В соответствии с изложенным выше, площадь участка S_y , необходимая для возведения дома, составит:

$$S_y = A_y \times B_y \dots\dots\dots (3)$$

Значения A_y и B_y , определяемые по приведённым формулам, являются максимальными, поскольку они учитывают разрывы между затеняемыми и затеняющими зданиями, необходимыми по условиям обеспечения нормативной инсоляции. В градостроительной практике далеко не всегда возникает подобная ситуация. Возможно затенение лишь с одной стороны, например, при строительстве домов вдоль магистралей или возведении отдалённо стоящих домов. Минимальные значения A_y и B_y будут определяться без учёта требований инсоляции и составят (рис.3):

$$A_y = A + \Pi_t \quad \text{и} \quad B_y = B + \Pi_t$$

Подсчитанные по приведённым выше формулам размеры земельных участков и соответствующие удельные (отнесённые к единице полезной площади здания) размеры (рис.3) показывают, что с повышением этажности экономия земли прекращается при количестве этажей более 10 для максимальных размеров. Для минимальных размеров участка влияние этажности на их размеры уменьшается при $n \geq 15$. Существенное влияние на стоимость городского строительства оказывают затраты на приобретение земельного участка. Формами оплаты земли в России являются земельный налог, арендная плата и цена продажи.

Теория оценки земли основывается на трех взаимосвязанных категориях: стоимость, цена и затраты.

Цена – это фактически уплаченные денежные средства за объект собственности (земельный участок). **Стоимость** – денежный эквивалент собственности.

Затраты – это денежные средства на улучшение, освоение, культивирование земель, инфраструктуру, организацию сельскохозяйственного производства и лесного хозяйства. Стоимость земли, как и любого другого товара, имеет две формы проявления – потребительскую и меновую.

Потребительская стоимость – это оценка земельного участка конкретным лицом, исходя из его сугубо личных интересов.

Рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена продажи участка в определённый момент времени на конкурентном и открытом рынке при осознанных и рациональных действиях в своих интересах покупателя и продавца.

Ипотечная (залоговая) стоимость – оценка земельного участка для обеспечения обязательства по возврату кредитных средств в случае его срочной продажи на открытых торгах. Для гарантии высокой ликвидности земельного участка залоговая стоимость его устанавливается на 20-30% ниже рыночной.

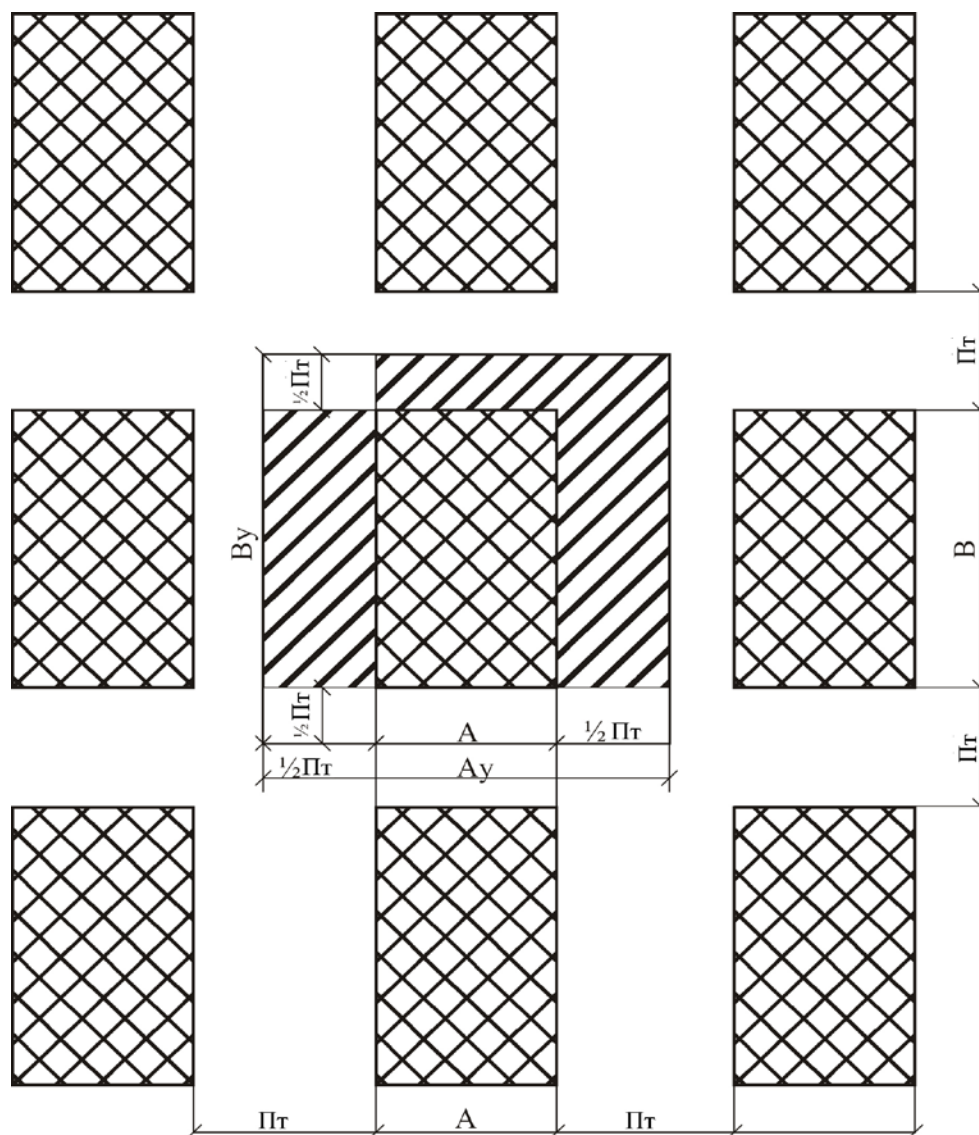


Рис. 3. Минимальные размеры участка под застройку дома.

Кадастровая стоимость – усреднённая рыночная стоимость земельной площади по кадастровым кварталам и в форме базовых покупателей кадастровой стоимости земель по территориально – по экономическим зонам. Если рыночной информации нет, кадастровая оценка производится на основании экспертного определения стоимости влияния отдельных факторов на стоимость земельного участка.

Инвестиционная стоимость – стоимость земельного участка для конкретного инвестора, определяемая его индивидуальными предпочтениями и интересами, исходя из ожидаемых доходов и ставки их капитализации.

Нормативная цена – минимальная цена, по которой возможно отчуждение государственного и муниципального имущества, установленная в соответствии с законодательством РФ о приватизации. При продаже государственных и муниципальных земель собственникам и располагаемых на них зданий и сооружений, стоимость единицы площади устанавливается в размере 30-кратной ставки земельного налога. При этом применяются планировочные коэффициенты в размере от 0,7 до 1,3 в зависимости от вида использования расположенных на земельном участке зданий, строений, сооружений.

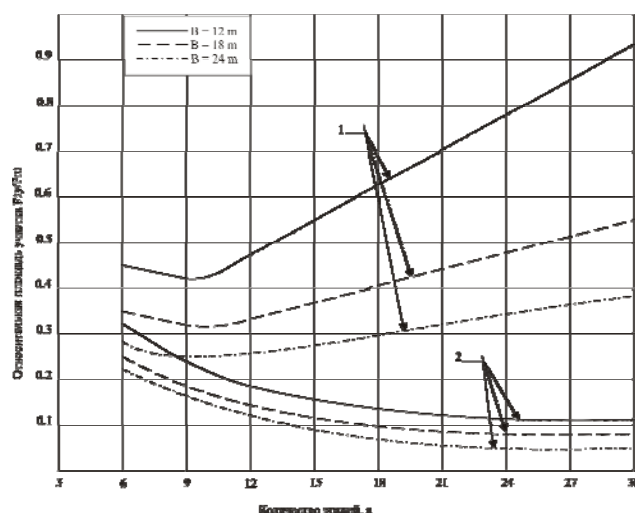


Рис. 4. Зависимость отношений площади земельного участка F_{3y}/F_{n3} от количества этажей (n): 1 — максимальная; 2 — минимальная.

Налогооблагаемая стоимость определяется на основе кадастровой.

Ликвидационная стоимость — стоимость земельного участка при срочной вынужденной его продаже на открытых торгах.

Приведённый выше перечень различных видов стоимости показывает, что для определения стоимости земельного участка с целью наиболее целесообразного его использования в настоящее время целесообразно пользоваться его нормативной стоимостью. На оценку земельного участка особенно в городской черте влияет очень большое количество факторов. Поэтому стоимость меняется в очень широком диапазоне. В качестве примера на рис. 5 приведены значения кадастровой стоимости в различных административных округах г. Москвы. Для сравнения в табл. 1 приведены нормативные цены на землю в среднем по Российской Федерации.

1 — земли под административно-управленческие и общественные объекты и земли предприятий, организаций и учреждений;

2 — земли под промышленными объектами, объектами коммунального хозяйства.

Достаточно большая номенклатура факторов, влияющих на экономические показатели проектного варианта, вызывает необходимость в методике определения наиболее рационального решения.

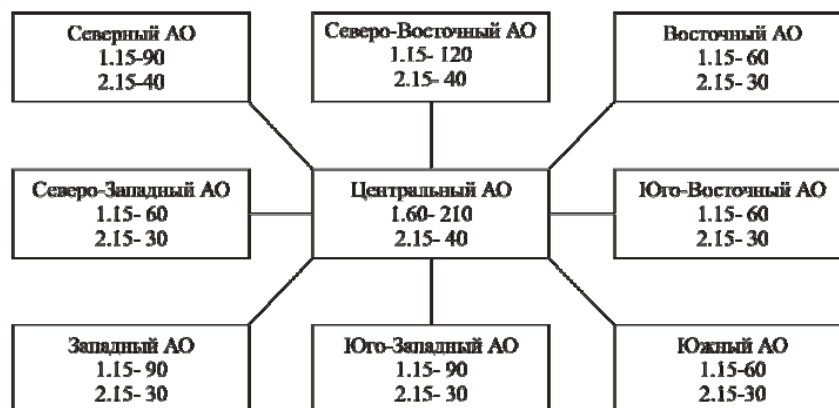


Рис. 5. Кадастровая стоимость земли (тыс. руб./м²) в различных административных округах Москвы.

Экономическая оценка варианта проектного решения может проводиться по величине приведённых затрат, представляющих собой сумму единовременных и текущих (эксплуатационных) расходов:

$$Пз = С E + Э \quad (\text{руб.}),$$

где: С - единовременные затраты (руб.);

Э - эксплуатационные затраты (руб./год);

Е - показатель дисконтирования 1/год.

Достаточно большая номенклатура факторов, влияющих на экономические показатели проектного варианта, вызывает необходимость в методике определения наиболее рационального решения.

Таблица 1

Нормативная цена земли в Российской Федерации в 2009 г.(руб./м²)

Использование земель	Нормативная цена	
	минимальная	максимальная
Города и посёлки городского типа:		
1. Личное подсобное хозяйство, жилищное, дачное, гаражное строительство	0,009	2117
2. Садоводство	0,016	2050
3. Промышленное, коммерческое использование земель	1,235	6350
Сельские населённые пункты:		
1. Личное, подсобное хозяйство, дачное, гаражное строительство	0,003	144,305
2. Садоводство	0,003	105,840
3. Иные цели	0,176	1588
Вне населённых пунктов:		
1. Садоводство	0,003	105,840
2. Сельскохозяйственное производство	0,018	42,34
3. Промышленность, транспорт	1,411	794

Экономическая оценка варианта проектного решения может проводиться по величине приведённых затрат, представляющих собой сумму единовременных и текущих (эксплуатационных) расходов. Приведённые затраты на 1м² полезной площади здания определяются выражением:

$$S_{пр} = \frac{S_{зем}}{K \cdot n} + S_{лмн}$$

Где: S_{зем}- нормативная цена 1м² земельного участка, подготовленного к застройке (руб/м²);

n - количество этажей;

$$K = \frac{A \cdot B}{F_{зем}}$$

K – коэффициент застройки;

A и B – ширина и длина плана дома (м);

F_{зем} – площадь земельного участка (м²);

SI – приведённые затраты на возведение и эксплуатацию 1м² полезной площади одноэтажного дома (руб/м²);

$m_0=1+Kn$ – коэффициент повышения приведённых затрат при увеличении этажности с 1 до n;

K(n) – повышение приведённых затрат при увеличении этажности на один этаж (рис. 6).

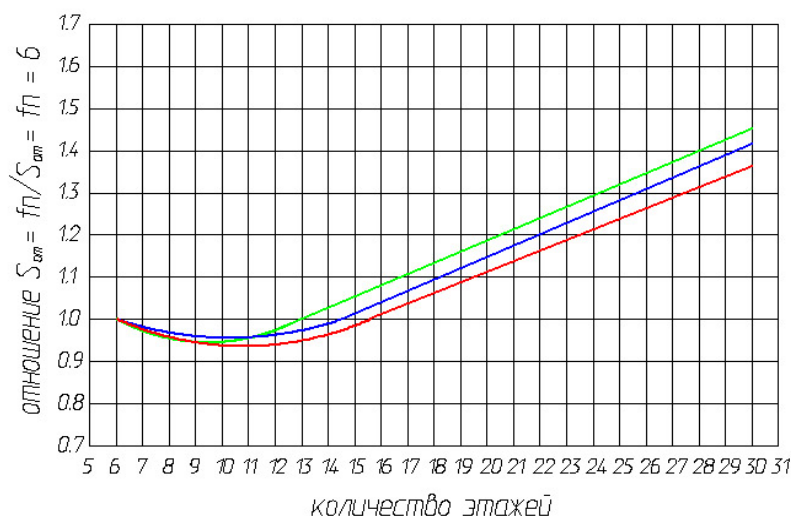


Рис. 6. График зависимости K_n от количества этажей в доме.

При определении приведённых затрат SI учитывается в качестве единовременных затрат сметная стоимость объекта, и в качестве текущих – расходы на теплоснабжение дома и на вертикальный транспорт. Расчёты показывают, что эти расходы составляют 91-94 % от общих эксплуатационных затрат.

Обобщение практики проектирования показывает, что величина K_n может быть в первом приближении принята равной 0,052.

$$\frac{dS_{np}}{dn}$$

Используя условие $\frac{dS_{np}}{dn} = 0$, с учётом вышеизложенных соображений, можно получить экономически целесообразное значение $n_э$.

$$n_э = \sqrt{\frac{S_{\text{сдт}}}{S_I \cdot K \cdot K_n}}$$

На графике (рис.7) приведена зависимость $n_э$ от коэффициента застройки для различных соотношений $S_{\text{зем}}$ и SI. Как видно из графика, рациональная этажность жилых домов колеблется в интервале: $n_э = 6 - 17$:

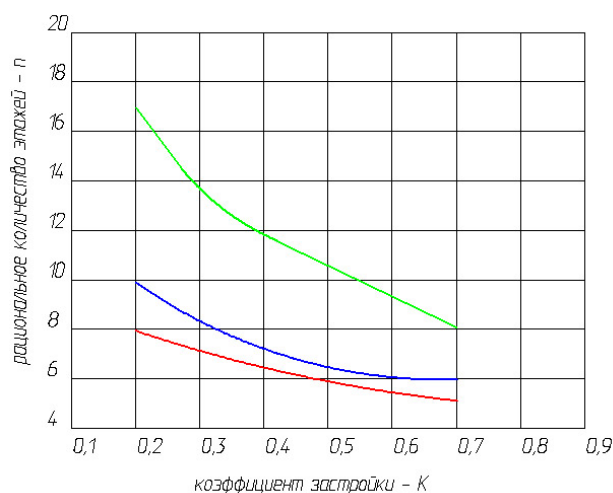


Рис. 7. Зависимость рационального количества этажей (n) от коэффициента застройки.

На рис. 8 приведён график зависимости рационального количества этажей от отношения $S_{зем} / S_I$. Из графика следует, что чем дороже земля, тем больше рациональная высота дома. Однако даже при самой большой стоимости земли увеличивать количество этажей более 17 экономически нецелесообразно.

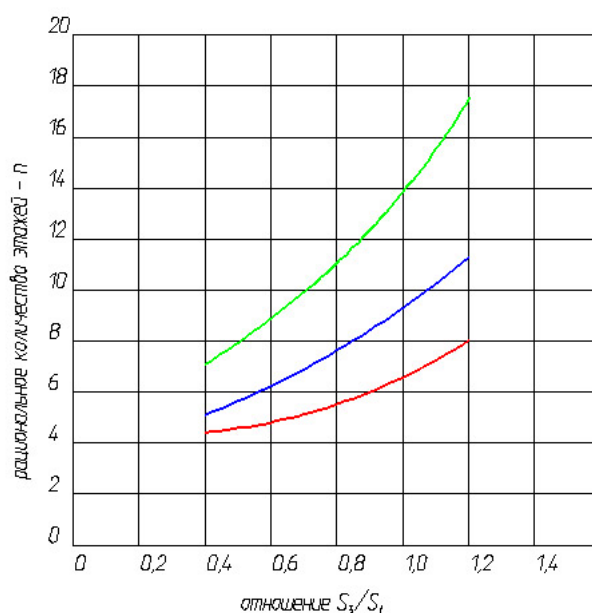


Рис. 8. Зависимость рационального количества этажей от отношения $S_{зем} / S_I$.

В заключение нужно отметить, что полученный вывод сделан на основании укрупнённых и осреднённых характеристик и зависимостей, полученных в результате статистической обработки используемых в настоящее время в России проектов многоэтажных жилых домов и условий их строительства. На основе предлагаемой методики могут быть получены и более точные результаты для конкретных регионов, и при этом будет учтена стоимость городской территории, стоимость многоэтажного дома и иные затраты, определяемые местными региональными условиями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горемыкин В.А. Современный земельный рынок России: Практическое пособие. – М: Дашков и Ко, 2005. – 624 с.
2. Зарубина Л.П. Теплоизоляция зданий и сооружений. Материалы, технологии. ИДПО “Атомпроф”, 2008 – 240 стр.
3. Маклакова Т.Г. Архитектурно-конструктивное проектирование зданий. – СПб.: Архитектура, 2010. – 328 с.
4. Справочник по строительству. Нормативы, правила, документы. Проспект, 2009. – 1232 с.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ*

Аннотация. Скорость современных бизнес-процессов требует от участников рынка усиления внимания к организации деятельности предприятия. Стратегический анализ является одним из наиболее важных моментов при планировании целей и задач предприятия на среднесрочный и долгосрочный периоды. Стратегический анализ – первый исследовательский этап стратегического управления, который обеспечивает поддержку принятия обоснованных решений. Выбор метода анализа влияет на практическую применимость управленческих решений, что в конечном итоге ведёт к повышению конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: стратегический анализ, организация, внешняя среда, внутренняя среда, конкурентоспособность, управление, планирование.

A. Karlov

METHODOLOGICAL PECULIARITIES OF THE STRATEGIC ANALYSIS OF AN INDUSTRIELLE ORGANIZATION

Abstract. The pace of modern business processes requires more and more attention of market participants to organizing activities of their organization. The strategic analysis is one of the most important issues in planning medium-term and long-term goals and tasks of the enterprise. The strategic analysis is the first research stage of the strategic management that backs up the making of reasoned decisions.

Key words: strategic analysis, organization, external environment, internal environment, competitiveness, management, planning.

На сегодняшний день стратегический анализ интенсивно применяется в процессе управления деятельностью организации. Одна из главных причин этому – острая необходимость принимать стратегические решения оперативно и на более качественном уровне, что невозможно делать без готовой и обработанной информации о рынке и внутреннем состоянии дел компании.

В целом стратегический анализ может быть определён как понимание организации и окружающей её среды с учётом перспективы дальнейшего развития. Стратегический анализ описывает попытки организации определить своё положение в отрасли, во-первых, с помощью определения изменений, которые возникают в экономическом окружении организации, и выявления их воздействия на организацию и её деятельность; во-вторых, – определения преимуществ ресурсов организации в зависимости от этих изменений.

Цель стратегического анализа в промышленной отрасли – оценка ключевых воздействий на нынешнее и будущее положение организации и определение их специфического влияния на стадию стратегического выбора.

Стратегический анализ как независимый предмет исследования был выбран и подвергался изучению многочисленных ученых, среди которых можно отметить Кларка и Скотта [Clark and Scott 1995], Марча [Cyert and March 1963], Портера [Porter 1980], Лин-

* © Карлов А.В.

бдома [Lindblom 1959] и других.

Все эти учёные указывают, что стратегический анализ – фундаментальный элемент в формировании стратегии организации.

Кэй и Дайсон [Kaye и Dyason 1998] доказали, что если предварительный стратегический анализ отсутствует, то организации начинают осуществлять свою стратегию без наличия ясного набора целей, что приводит к затруднениям в бизнесе уже в первые месяцы работы.

Именно поэтому важно, чтобы стратегический анализ был проведён качественно, так как от этого зависит эффективность стратегии организации.

Необходимо отметить, что стратегический анализ – первый исследовательский этап стратегического управления, который обеспечивает поддержку принятия обоснованных решений. Он позволяет:

- учесть влияние макроэкономической и политической ситуации на отрасль в целом и отдельные организации в ней;
- выявить закономерности и тенденции развития отрасли, эффективные формы и методы внутриотраслевой конкуренции, ключевые факторы успеха и движущие силы отрасли;
- выделить угрозы и возможности внешней среды для организации в стратегической перспективе;
- использовать внутренний стратегический потенциал организации наиболее эффективным способом, исходя из внутренних возможностей организации и тенденций изменения внешней среды;
- повысить экономическую эффективность деятельности организации и стабилизировать её финансовые показатели на необходимом уровне в долгосрочной перспективе;
- оптимизировать распределение всех видов ресурсов организации для достижений стратегических целей и обосновать стратегическую ресурсную потребность.

Объектом стратегического анализа является организационное окружение, которое представляет собой набор факторов внешней и внутренней среды, определяющих способность организации достигать поставленных целей. Менеджеры должны иметь ясное представление о структуре организационной среды, знать специфику составляющих её компонентов, владеть методами ее стратегического анализа, чтобы своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения.

В результате не только бизнес, но также и некоммерческие организации, например, образовательные, культурные, художественные или муниципальные учреждения, экологические организации всё чаще становятся предметом стратегического анализа.

При проведении стратегического анализа ключевую роль играют методы и инструменты, которые и включаются в методологию изучения компании в отрасли. Именно они выступают промежуточным этапом в общей структуре и предоставляют в результате основной массив информации о состоянии организации, поэтому от полноты их выбора и использования зависит качество проделанной работы.

В настоящее время можно отметить тенденцию к непрерывному росту количества методов для проведения стратегического анализа, что, с одной стороны, осложняет выбор исследователя, а с другой стороны, позволяет применить более современные методы и более детально проанализировать состояние компании и выявить ее позицию по отношению к конкурентам отрасли.

Эйлон считает: «Метод – только средство для получения результата, но это – не результат сам по себе» [Eilon 1980]. С этим высказыванием сложно не согласиться, так как в действительности выбранный метод для проведения стратегического анализа в большей степени направлен на определение дальнейшего алгоритма действий, без использования

которого становится невозможным получение самого результата.

В то же время не стоит забывать о том, что методы стратегического анализа выполняют ряд функций в самом процессе стратегического управления [Эйлон 1980; Дей 1986; Лэнгли 1988 и 1991; Дайсон 1990]. Таким образом, можно выделить следующие функции методов стратегического анализа:

- информационная;
- структуризация предмета для проведения анализа;
- обеспечение координации и контроля при стратегическом планировании процессов [Кларк и Скотт, 1995].

Необходимо отметить, что методы, которые были тщательно отобраны в соответствии с целями и задачами анализа, могут гарантировать достаточно высокую практическую применимость в принятии управленческих решений.

Метод PIMS (Profit Impact of Market Strategy) - метод анализа влияния рыночной стратегии на прибыль. Был разработан в середине 60-х годов в компании «General Electric».

PIMS представляет собой попытку обобщить все переменные, которые влияют на долгосрочную прибыльность компании. Считается, что эта модель, использующая около 30 переменных, позволяет выявить около 67% факторов успеха компании. Модель состоит из базы данных, охватывающих почти 3000 предприятий, главным образом североамериканских и европейских компаний. Можно сравнить данные, характеризующие деятельность предприятий, функционирующих в соответствующей отрасли, с данными эмпирического материала модели. Использование эмпирического материала является её огромным достоинством, так как это позволяет сократить разрыв между абстрактным (теоретическим) и конкретным (практическим).

Решающие факторы прибыльности для промышленной организации, в соответствии с моделью PIMS:

- капиталоемкость;
- относительное качество продукта;
- относительная доля компании на рынке;
- производительность труда.

Большое преимущество модели PIMS состоит в том, что её авторы пытаются измерить относительное качество продукта, так как решающим условием успеха в бизнесе является удовлетворение нужд потребителей. В этой модели делается попытка оценить соответствие структуры производства структуре потребностей.

Однако использование данного метода в нашей стране достаточно затруднительно из-за разницы в темпах развития отраслей, поэтому большей популярностью пользуются индифферентные методы анализа, такие как **SWOT-анализ, дискриминантный, факторный анализ** и другие.

Стратегия на уровне бизнес-единицы предполагает, что каждая бизнес-единица представляет собой совокупность определённого числа бизнес-сегментов, направленных на обеспечение конкурентоспособности в каждом из них. Реализацию стратегии на уровне бизнес-единицы будут выполнять операционные менеджеры, которые должны отслеживать реакцию конкурентов на проводимые действия, для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. – М.: ЮНИТИ, 2000.
2. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей. – М.: Вильямс, 2009.

3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: М 25 Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
4. Портер Е. Майкл. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
5. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с.
6. Clark D.N. Strategic Management Tool Usage: a Comparative Study // Strategic Change, 1997, Vol. 6. P. 417-427.
7. Clark D.N. Strategic Level MS/OR Tool Usage in the United Kingdom: an Empirical Survey / D. N. Clark, J.L. Scott // Journal of the operational research society, 1995, Vol. 46. P. 1041-1051.
8. Dyson R.G. Strategic Planning: Models and Analytical Techniques. Chichester: Wiley, 1990.
9. Eilon The Role of Management Science // Journal of the Operational Research Society, 1980, Vol. 31. P. 17-28.
10. Langley A. The Roles of Formal Strategic Planning // Long Range Planning, 1988, Vol. 21. P. 40-50.
11. Langley A. Formal Analysis and Strategic Decision Making //OMEGA, 1991, Vol. 19. P. 79-99.
12. Porter M.E. Competitive Strategy. New York: Free Press, 1963.

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЕГО ВВЕДЕНИЯ*

Аннотация. В настоящее время в силу нарастающих процессов рационализации и оптимизации пользования землёй, а также созданной на ней инфраструктурой в виде тех или иных объектов имущества всё больше возрастает актуальность налогообложения недвижимости, которое должно не только включать фискальную составляющую, но и оказывать регулирующее воздействие на экономику.

Ключевые слова: налог на недвижимость, рационализация и оптимизация землепользования, фискальная составляющая налогообложения недвижимости, регулирующее воздействие на экономику.

O. Karpenko

THE TAX TO THE REAL ESTATE: PLUSES AND MINUSES OF ITS INTRODUCTION

Abstract. Now owing to accruing processes of rationalisation and optimisation of using the earth and the infrastructure created on it in the form of those or other objects of property the urgency of the real estate which should not only include a fiscal component more and more increases, but also to have regulating influence on economy.

Key words: Tax to the real estate, rationalisation and optimisation of using the earth, fiscal component of the taxation of the earth, regulating influence on economy.

Согласно п. 2 ст. 38 Налогового кодекса РФ, под **имуществом** понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, а именно: вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землёй, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершённого строительства. Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом.

Налогообложение недвижимости – это форма обязательного безвозмездного платежа в региональный или местный бюджеты, составляющего установленный процент от оценочной стоимости недвижимого имущества, принадлежащего налогоплательщику на праве собственности, хозяйственного ведения и оперативного управления,

На сегодняшний день в российском законодательстве существует три имущественных налога: земельный налог, налог на имущество физических лиц и налог на имущество организаций. Все они различаются по ставкам, налогооблагаемой базе и бюджетному уровню.

Так, земельный налог составляет 0,3-1,5% от кадастровой стоимости объекта и пос-

* © Карпенко О.А.

тупает в бюджеты муниципальных образований. Налог на имущество граждан рассчитывается по ставке 0,1-2% от инвентаризационной стоимости жилья по справке БТИ и поступает также в муниципальный бюджет.

Налог на имущество организаций уплачивается по возможной максимальной ставке 2,2% от налоговой базы, которая определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения.

При определении налоговой базы имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учёта, утверждённым в учётной политике организации.

В настоящее время имеет место низкая собираемость имущественных налогов и проблемы администрирования (использование в качестве налоговой базы (по налогу на имущество физических лиц) инвентаризационной стоимости, сложность и многообразие системы льгот, несовершенство процедур расчёта и порядка уплаты по налогу).

Проблема оценки недвижимости является наиболее серьёзной трудностью, которая существует в настоящий момент и препятствует введению налога на недвижимость. Создание кадастра недвижимости является одним из важнейших этапов проведения реформы налогообложения недвижимости.

По оценкам Росреестра, в России существует около 150 млн. объектов капитального строительства, подлежащих инвентаризации, постановке на кадастровый учёт, оценке и налогообложению. При этом доходы консолидированного бюджета России от земельного налога, налога на имущество физических лиц и организаций приближаются к 1 трлн. руб. в год.

Объединение платы за землю и налогов на недвижимость, предлагаемое в качестве основополагающего принципа реформы налогообложения недвижимости, сможет существенно сократить расходы на администрирование налога и с помощью методов оценки рыночной стоимости всей недвижимости в совокупности (земли и строений) устанавливать такое налоговое бремя, которое сделает объективно невыгодным неэффективное использование объектов недвижимости.

Налог на недвижимость существует приблизительно в 130 странах. В Нидерландах поступления от налога на недвижимость достигают до 95% в общем объеме доходов местных бюджетов, 81% – в Канаде, 52% – во Франции, в США уровень доходов от этого налога колеблется в широком диапазоне от 10 до 70% в зависимости от территории.

Мировой практикой уже выработаны основные принципы наиболее эффективного налогообложения недвижимости, среди которых следующие:

1) объектами налогообложения, как правило, должны являться земля, здания и сооружения, поскольку их относительно легко, в отличие от движимого имущества, выявить и идентифицировать;

2) налоговой базой, прежде всего, является рыночная стоимость облагаемых объектов, что стимулирует их экономически наиболее рациональное использование;

3) при определении стоимости недвижимого имущества обычно используется не индивидуальная оценка каждого отдельного объекта, а массовая оценка на основе использования стандартных процедур расчёта стоимости объекта для целей налогообложения (это позволяет оценить большое число объектов при относительно небольших затратах);

4) социально незащищённые налогоплательщики, объекты недвижимости, обеспечивающие осуществление общественно полезных видов деятельности, либо объекты, находящиеся в государственной (муниципальной) собственности имеют налоговые льготы.

Кроме того, мировой опыт свидетельствует о том, что налогообложение имущества

должно быть умеренным, чтобы даже в случае низкой рентабельности влиять на финансовую устойчивость организации. По этой причине из-под налогообложения выведены машины, оборудование, товарные запасы.

В трёхлетней перспективе 2010-2012 годов приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, какими были ранее: создание эффективной налоговой системы, сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени. Планируется также возможность перехода к налогу на недвижимость.

Между тем по сей день финансово-экономические ведомства ещё окончательно не определились, необходимо ли заменять налогом на недвижимость исключительно налоги для физических лиц (то есть земельный налог и налог на имущество граждан) или же сразу ввести единый налог вместо трёх существующих на данный момент имущественных налогов вне зависимости от типа налогоплательщика. Также не определена ведомствами ставка налога на недвижимость физических лиц. Ведутся обсуждения возможности дифференциации ставок в зависимости от типов объектов.

Конечно, введение консолидированного налога будет иметь целый ряд преимуществ, к которым относятся следующие:

1) объединение платы за землю и налогов на недвижимость, предлагаемое как основополагающий принцип реформы налогообложения недвижимости, позволит значительно уменьшить расходы на администрирование налога;

2) налог на недвижимость имеет имущественный объект налогообложения, поэтому, с точки зрения фискальной функции налогообложения и модели бюджетного федерализма, предусматривающей повышение самостоятельности региональных и местных органов власти, он позволит обеспечить стабильным, прогнозируемым доходным источником региональные и местные бюджеты;

3) исходя из вышеизложенного, можно отметить, что доходы территорий будут иметь тенденцию к росту, и налог на недвижимость сможет стать стимулом развития территорий;

4) налог на недвижимость является нейтральным по отношению к принятию решений экономическими агентами-налогоплательщиками;

5) консолидированный налог должен обеспечить более справедливое начисление и взимание процентов с реальной стоимости объектов недвижимости с учётом социально-экономических ограничений (в частности, платежеспособности населения);

6) налог на недвижимость будет побуждать налогоплательщиков использовать принадлежащее им имущество наиболее эффективным способом;

7) введение налога на недвижимость уменьшит спекулятивные игры на рынке недвижимости, что будет способствовать снижению цен на недвижимость (ввиду того, что отсутствие налога на недвижимость приводит к тому, что недвижимость при покупке не имеет никаких обременений).

Безусловно, как и введение любого другого налога, введение налога на имущество будет иметь и негативные последствия, среди которых ключевым является увеличение налогового бремени налогоплательщиков.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Перов А.В. Налоги и международные соглашения России. – М.: Юрист, 2000. – С. 200.
2. Черник Д.Г., Павлова Л.П., Дадашев А.З., Князев В.Г., Морозов В.П. Налоги и налогообложение. – М.: Инфра-М, 2003. – С. 29.
3. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. – М, 1996. – С. 59.

Сакаева Э.З., Иремадзе Е.О.

Башкирский государственный университет,
филиал (г. Стерлитамак)

Григорьева Т.В.

Уфимский государственный нефтяной технический
университет, филиал (г. Стерлитамак)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ*

Аннотация. В данной статье авторы описывают теоретические основы проведения эконометрического анализа финансового состояния предприятия. Отобраны факторы, влияющие на величину чистой прибыли; составлен точечный и интервальный прогноз стоимости чистых активов. С использованием моделирования временного ряда произведено прогнозирование показателей финансовой устойчивости предприятия с целью выявления его конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, корреляционно-регрессионный анализ, показатели-факторы, матрица парной корреляции, уравнение регрессии, динамика, полиномиальная модель, анализ временных рядов, прогнозное значение.

E. Sakayeva, E. Iremadze, T. Grigorieva

FORECASTING AND ANALYSIS OF FACTORS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF MATHEMATICAL MODELING

Abstract. In this paper the authors describe theoretical bases of econometric analysis of financial condition in an enterprise. It was selected factors influencing net income value, it was made point and interval prediction of net asset value. Using a modeling of time series, the factors of financial sustainability of enterprise were forecasted to reveal it's competitive advantages.

Key words: financial sustainability, correlation-regression analysis, exponent, factors, pair correlation matrix, regression equation, dynamics, polynomial model, time series analysis, predictable value.

В условиях рыночных отношений повышаются роль и значение анализа финансового состояния предприятия, несущего полную экономическую ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, банками и кредиторами.

Основа финансового здоровья предприятия – прибыльная деятельность (наличие балансовой прибыли в определённых и относительных размерах). В этом случае предприятие имеет возможность своевременно расплачиваться с поставщиками сырья, материалов, энергии, с кредиторами; уплачивать налоги; пополнять оборотные средства; осваивать выпуск новой продукции, пользующейся спросом на рынке. В конце отчётного периода каждый руководитель получает финансовые документы своей бухгалтерии по итогам работы предприятия. Их чёткий анализ позволяет принять правильные управленческие решения.

Целью оценки финансового состояния предприятия является выявление основных

* © Сакаева Э.З., Иремадзе Е.О., Григорьева Т.В.

финансовых характеристик предприятия за прошедший определённый срок, их тенденции и определение направления дальнейшего углублённого анализа. При этом тенденция играет более важную роль, чем значение самих показателей, так как характеризует направление, скорость движения и тем самым показывает способность или неспособность достичь намеченных результатов. В связи с этим рассматриваемая нами проблема является актуальной в настоящее время.

Задачами анализа финансового состояния организации являются: 1) оценка имущественного состояния организации, 2) определение показателей финансовой устойчивости, 3) оценка платёжеспособности организации, 4) установление его «болевых точек», 5) нахождение резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платёжеспособности и финансовой устойчивости, 7) разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов предприятия, 8) прогноз возможных финансовых результатов и 9) разработка модели финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Цель нашего исследования (в рамках данной статьи) – изучение теоретических основ, проведение эконометрического анализа финансового состояния предприятия и разработка программы по улучшению финансовой устойчивости предприятия.

Для выполнения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи: изучить теоретические аспекты оценки финансового состояния; рассмотреть основные показатели финансового состояния предприятия; изучить источники аналитической информации; провести корреляционно-регрессионный анализ финансовых показателей; произвести прогнозирование финансовых показателей с использованием моделирования одномерного временного ряда; разработать программу повышения финансовой устойчивости предприятия. Объектом исследования являлось предприятие ОАО «Каустик».

Под **финансовым состоянием** предприятия понимается *способность предприятия финансировать свою деятельность*. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платёжеспособностью и финансовой устойчивостью.

Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчётной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заёмного капитала и наиболее эффективного его использования. Главной целью финансовой деятельности является решение, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимальной прибыли.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные и заёмные средства. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как *деловая активность, ликвидность, платёжеспособность, кредитоспособность* предприятия, *порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага* и другие, а также методику их анализа.

Цель анализа состоит не только в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким на-

правлениям надо вести эту работу; даёт возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности. Немаловажным является своевременное устранение недостатков в финансовой деятельности и нахождение резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платёжеспособности. Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется целая система показателей, характеризующих изменения: структуры капитала предприятия по его размещению к источникам образования; эффективности и интенсивности его использования; платёжеспособности и кредитоспособности предприятия; запаса его финансовой устойчивости.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков; изменений в структуре активов и пассивов, в расчётах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдалённую перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений, руководству нужна постоянная деловая осведомлённость по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной сырой информации, необходимо аналитическое прочтение исходных данных с опорой на цели анализа и управления, также оценки платёжеспособности, деловой активности и рентабельности предприятия.

Главная цель анализа платёжеспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения платёжеспособности и кредитоспособности.

При этом необходимо решать следующие задачи: 1) на основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платёжеспособности предприятия; 2) прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности с учётом реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заёмных ресурсов; 3) разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов.

В рыночной экономике любое предприятие при определённых обстоятельствах может оказаться в кризисном финансовом состоянии. Причины такого положения связаны как с влиянием внешней среды на деятельность предприятия, так и с внутренними недостатками управления производством. Достичь финансовой устойчивости и эффективности функционирования такие предприятия могут посредством их финансового оздоровления [10, 6].

В целях данного анализа под *финансовым оздоровлением* будем понимать совокупность мероприятий, направленных на решение финансовых проблем предприятия, повышение платёжеспособности, улучшение финансовой устойчивости, эффективности деятельности.

Существует множество факторов, которые влияют на финансовое оздоровление компании. В зависимости от их комбинации данный процесс может изменяться. Кроме того, в различных ситуациях могут различаться этапы и последовательность их реализации. Помочь специалистам предприятия в планировании и организации процесса

финансового оздоровления может типовая последовательность процедур, которая впоследствии будет скорректирована под собственные условия [10, 6].

В современных условиях математико-статистические исследования становятся необходимым инструментом для получения более глубоких и полноценных знаний о механизме изучаемых явлений. Объективно существующие зависимости и взаимосвязи между экономическими явлениями большей частью описаны только вербально. Значительно важнее количественно измерить тесноту причинно-следственных связей и выявить форму влияний. Для исследования интенсивности, вида и формы причинных влияний широко применяется корреляционный и регрессионный анализы. В приложении к финансово-экономическим процессам они могут стать тем инструментом, который вскроет сложные комплексы причин и следствий [4, 4].

Выявление количественных соотношений в виде регрессии и сравнение действительных (наблюдаемых) величин с величинами, полученными путём подстановки в уравнения регрессии значений объясняющих переменных, дают возможность лучше понять природу исследуемого явления. А это, в свою очередь, позволяет воздействовать на выявленные факторы, вмешиваться в экономический процесс в целях получения нужных результатов.

Множественный корреляционно-регрессионный анализ финансовой устойчивости был проведён по данным предприятия ОАО «Каустик». В качестве результативного показателя (Y) была принята чистая прибыль.

Прибыль – это важнейший показатель эффективности и результативности предприятия. Она является главной целью деятельности предприятия и необходима для дальнейшего его развития.

В качестве показателей-факторов, потенциально влияющих на значение прибыли, использованы ключевые финансовые величины. Среди них нами выделены: X_1 – выручка от реализации, X_2 – всего затраты на реализованную продукцию, X_3 – текущий налог на прибыль, X_4 – прибыль от продаж, X_5 – основные средства, X_6 – готовая продукция и товары, X_7 – денежные средства, X_8 – прочие оборотные активы, X_9 – кредиторская задолженность.

Проведение многомерных статистических исследований, в частности регрессионного анализа, невозможно без массовых наблюдений. В связи с этим в результате обработки годовых отчётов ОАО «Каустик» за 8 лет был сформирован исходный массив для анализа информации (табл. 1).

Таблица 1

**Исходная информация для проведения
корреляционно-регрессионного анализа ОАО «Каустик»**

Y	X_1	X_2	X_3	X_4
755231	4815415	3670104	290451	1145311
-148299	4431726	4205569	42279	226157
62805	5011211	4656324	27097	354887
236880	5694583	4990248	138590	704335
576453	6768274	5767941	252492	1000333
692385	7437270	6446503	246706	990767
2876791	9764217	7091113	624763	2673104
1639463	10562959	8086628	634560	2476331

X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
2238021	205343	16922	222698	323097
2295258	318485	28968	286709	529718
2157195	129960	2122	350589	891381
2155582	132843	9685	238464	790995
2070236	113017	21482	228077	490029
2157388	92722	134761	215566	720204
2272718	116377	1965773	165094	337017
2445180	279499	583971	447657	428276

Наиболее простой формой зависимости и достаточно строго обоснованной для случая совместного нормального распределения является линейная, то есть зависимость вида [9, 77].

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_px_p \quad (1)$$

Следует определить, все ли переменные нужно включать в уравнение, или есть переменные, которые существенно не влияют на величину Y и их нецелесообразно включать в уравнение (1).

Для решения этого была рассчитана таблица, составленная из коэффициентов парной корреляции для всех 9 факторов.

Для отбора значимых факторов в уравнение регрессии воспользуемся следующей формулой [6, 480]:

$$r_{yx_i} \geq r_{x_ix_j} \quad r_{yx_j} \geq r_{x_ix_j} \quad (2)$$

На основании данных, полученных в таблице, можно сделать вывод, что связь факторов $X_1, X_2, X_3, X_4, X_7, X_9$ с фактором Y существенная (коэффициенты корреляции были равны соответственно 0,85; 0,72; 0,93; 0,96; 0,93; 0,62).

Из данной модели исключаются факторы $X_1, X_2, X_3, X_5, X_6, X_8, X_9$, поскольку не выполняются неравенства системы (2).

Таким образом, уравнение регрессии приобрело вид:

$$y = a_0 + a_1x_4 + a_2x_7 \quad (3)$$

После предварительного отбора факторов на основе парных и частных коэффициентов корреляции была произведена оценка параметров a_0, a_1, a_2 по методу наименьших квадратов. Была получена система линейных уравнений; решение такой системы осуществлялось методом Гаусса [9, 482]. Уравнение регрессии приобрело вид:

$$Y = -149972,4 + 0,6355187X_4 + 0,6544871X_7 \quad (4)$$

Для определения тесноты связи между фактором Y и совокупностью факторов X_4, X_7 был применён коэффициент множественной корреляции R . Коэффициент изменяется в интервале от 0 до 1. Если $R = 0$, то нет линейной корреляционной связи между Y и X_4, X_7 . Если $R = 1$, то существует функциональная связь. В нашем случае $R = 0,99$, что говорит о наличии функциональной связи. Обычно интерпретируется не сам коэффициент корреляции R , а его квадрат R^2 , который называется коэффициентом множественной (общей)

детерминации. Он показывает, какая часть общей дисперсии объясняется за счёт вариации линейной комбинации аргументов X_4 , X_7 при данных значениях коэффициентов регрессии. В нашем случае $R^2 = 0,984029$, то есть 98% вариации результативного признака объясняется факторами, включёнными в уравнение регрессии, а 1,59707% – прочими факторами, которые мы не включили в модель.

Найденные значения коэффициентов эластичности показывают, что увеличение прибыли от продаж на 1% приведёт к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,91%. Увеличение денежных средств на 1% приведёт в среднем к увеличению чистой прибыли на 0,27%.

Интерпретация уравнения регрессии будет следующей. За рассматриваемый период (8 лет) в ОАО «Каустик» при увеличении прибыли от продаж на единицу от своего среднего уровня чистая прибыль увеличится в среднем на 0,6355187 единиц; при увеличении денежных средств на единицу от своего среднего уровня результативный показатель увеличится в среднем на 0,6544871 единиц. Коэффициент « $R^2 = 0,98$ » показывает, что 98% вариации результативного признака объясняется включёнными в модель факторами (прибылью от продаж и денежными средствами). Таким образом, руководству ОАО «Каустик» необходимо обратить внимание на данные факторные признаки, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину чистой прибыли.

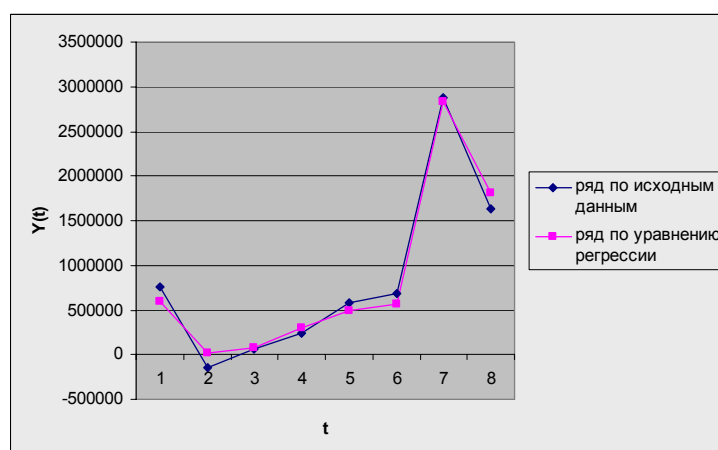


Рис. 1. Динамика изменения чистой прибыли по уравнению регрессии.

В ходе корреляционно-регрессионного анализа мы выяснили, что существенно значимыми являются прибыль от продаж и денежные средства. Эти факторы были включены в регрессионную модель. В ходе проведения анализа получены следующие результаты: увеличение прибыли от продаж на 1% приведёт к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,91%; увеличение денежных средств на 1% приведёт к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,27%; при увеличении прибыли от продаж на единицу от своего среднего уровня чистая прибыль увеличится на 0,6355 единиц в среднем; при увеличении денежных средств на единицу от своего среднего уровня чистая прибыль увеличится на 0,6545 единиц в среднем.

Одна из важнейших целей моделирования заключается в прогнозировании поведения исследуемого объекта. Любое серьёзное решение, в особенности связанное с вложением денег, требует прогноза, предвидения развития экономической ситуации. В настоящее время разработано много методов прогнозирования, которые с той или иной степенью надёжности предсказывают будущие события. Чаще всего используется моделирование временного ряда.

Во временном ряде содержится информация об особенностях и закономерностях протекания процесса, а статистический анализ позволяет выявить закономерности и использовать их для оценки характеристик процесса в будущем, то есть для прогнозирования.

Основная цель статистического анализа временных рядов — изучение соотношения между закономерностью и случайностью в формировании значений уровней ряда, оценка количественной меры их влияния. Закономерности, объясняющие динамику показателя в прошлом, используются для прогнозирования его значений в будущем, а учёт случайности позволяет определить вероятность отклонения от закономерного развития и его возможную величину [5, 125].

Анализ временных рядов, отражающих развитие экономических процессов, начинается с оценки данных. Уровни исследуемого показателя обязательно должны быть сопоставимыми, однородными и устойчивыми, а их число должно быть достаточно велико. Качество модели оценивается стандартным для математических моделей образом: по адекватности и точности на основе анализа остатков регрессии e . Расчётные значения получаются путём подстановки в модель фактических значений всех включённых факторов. Анализ остатков позволяет получить представление, насколько хорошо подобрана сама модель и насколько правильно выбран метод оценки коэффициентов.

После проверки всех основных критериев был сделан вывод, что модель является адекватной, поскольку: математическое ожидание остаточной компоненты равно нулю; **отсутствует автокорреляция в отклонениях от модели роста**; уровни остаточной компоненты распределены по нормальному закону; **условие случайности возникновения отдельных отклонений от тренда выполняется**.

Таблица 2

Оценка параметров полиномиальной модели

t	Yt	Ykr	Yt-Ykp	(e(t)-e(cp))^2
1	1187,64	877,852	309,788	95677,72823
2	1146,35	1537,276	-390,92	153188,35
3	1719,25	1911,924	-192,68	37306,47182
4	2002,35	2089,348	-86,999	7650,796805
5	2523,06	2157,1	365,96	133583,0619
6	2452,82	2202,732	250,083	62306,73297
7	2283,88	2313,796	-29,921	923,6027507
8	2443,08	2577,844	-134,77	18289,54204
9	3034,96	3082,428	-47,466	2297,844117
10	3696,94	3915,1	-218,16	47797,69225
11	5318,66	5163,412	155,252	23957,51912
12	6940,39	6914,916	25,469	624,958334
Среднее значение		2895,311	0,46983	
Сумма		34743,73	5,638	583604,3004

Продолжение таблицы 2.

$E_t - E_{t-1}$	$(E_t - E_{t-1})^2$	E_t^2	$I(E_t/Y_t)I*100\%$
		95968,6049	26,08433532
-700,711	490995,906	152820,792	34,10145043
198,244	39300,6835	37125,197	11,20718688
105,68	11168,2624	7568,826	4,344846977

452,959	205171,856	133926,722	14,50460948
-115,877	13427,4791	62541,5069	10,19575467
-280,004	78402,24	895,266241	1,310097969
-104,848	10993,1031	18162,6834	5,516367692
87,303	7621,81381	2253,02116	1,563973453
-170,691	29135,4175	47592,4766	5,901010646
373,409	139434,281	24103,1835	2,91900372
-129,783	16843,6271	648,669961	0,366968115
	1042494,67	583606,949	118,0156054

Значение ошибки аппроксимации ($A = 9,83463\%$) находятся в допустимых пределах [3, 87]. Следовательно, данную модель можно использовать для прогнозирования.

Проблема прогнозирования имеет много различных аспектов. Можно различать точечное и интервальное прогнозирование. В первом случае оценка – это конкретное число, во втором – интервал, в котором истинное значение переменной находится с заданным уровнем доверия. Кроме того, для временных рядов при нахождении прогноза существенно наличие или отсутствие корреляции по времени между ошибками [7, 128].

При использовании построенной модели для прогнозирования делается предположение о сохранении в период прогнозирования существовавших ранее взаимосвязей переменных. Величина $U(l)$ прямо пропорционально зависит от точности модели (S_e), коэффициента доверительной вероятности ($t_{кр}$), степени удаления прогнозной оценки фактора X от среднего значения, – и обратно пропорциональна объёму наблюдений. В результате получаем следующий интервал прогноза для шага прогнозирования l .

Если построенная регрессионная модель адекватна и прогнозные оценки факторов достаточно надёжны, то с выбранной пользователем вероятностью можно утверждать, что при сохранении сложившихся закономерностей развития прогнозируемая величина попадёт в интервал, образованный нижней и верхней границами.

Таблица 3

Расчёт точечного и интервального прогноза

t	Y_t	$Y_{кр}$	$lY_t - Y_{кр} l$
1	1187,64	877,852	309,788
2	1146,353	1537,276	-390,923
3	1719,245	1911,924	-192,679
4	2002,349	2089,348	-86,999
5	2523,06	2157,1	365,96
6	2452,815	2202,732	250,083
7	2283,875	2313,796	-29,921
8	2443,075	2577,844	-134,769
9	3034,962	3082,428	-47,466
10	3696,943	3915,1	-218,157
11	5318,664	5163,412	155,252
12	6940,385	6914,916	25,469
среднее значение		2895,311	0,469833
сумма		34743,73	5,638

Продолжение таблицы 3.

$E t^2$	$t - t_{cp}$	$(t - t_{cp})^2$
95968,6049	-5,5	30,25
152820,792	-4,5	20,25
37125,197	-3,5	12,25
7568,826	-2,5	6,25
133926,722	-1,5	2,25
62541,5069	-0,5	0,25
895,266241	0,5	0,25
18162,6834	1,5	2,25
2253,02116	2,5	6,25
47592,4766	3,5	12,25
24103,1835	4,5	20,25
648,669961	5,5	30,25
48633,9124		
583606,949		143

Определим точечные и интервальные прогнозные оценки на два шага вперёд.

$t_{cp} = 6,5$	$U_k(\text{при } k=1) = 980,7487$
$S_y(kp) = 230,3371$	$U_k(\text{при } k=2) = 1016,74$
$t_\alpha = 2,200986$	

Таблица 4

Результаты прогнозных оценок модели регрессии

Период	$U(K)$	Прогноз	Нижняя граница	Верхняя граница
13	980,7487	9257,164	8276,415	10237,9127
14	1016,74	12277,71	11260,97	13294,4483

Таблица 5

Прогнозные значения

t	Предсказанные значения	Нижняя граница	Верхняя граница
1	877,852	877,852	877,852
2	1537,276	1537,276	1537,276
3	1911,924	1911,924	1911,924
4	2089,348	2089,348	2089,348
5	2157,1	2157,1	2157,1
6	2202,732	2202,732	2202,732
7	2313,796	2313,796	2313,796
8	2577,844	2577,844	2577,844
9	3082,428	3082,428	3082,428
10	3915,1	3915,1	3915,1
11	5163,412	5163,412	5163,412
12	6914,916	6914,916	6914,916

13	9257,164	8276,415	10237,91
14	12277,71	11260,97	13294,45

Представим результаты расчётов на графике:



Рис. 2. Прогнозные значения стоимости чистых активов на 01.01.2010 г. и 01.01.2011 г.

Итак, руководству ОАО «Каустик» следует обратить внимание на величины денежных средств и прибыли от продаж, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину чистой прибыли.

Далее был составлен прогноз стоимости чистых активов на 1.01.2010 г. и 1.01.2011 г. Результатами прогнозных оценок стали следующие величины: на 1.01.2010 г. стоимость чистых активов составит 9257,164 млн. руб.; на 1.01.2011 г. стоимость чистых активов составит 12277,71 млн. руб.

Интервальные прогнозные оценки следующие: на 1.01.2010 г. верхняя граница величины чистой прибыли составит 10237,91 млн. руб., нижняя граница составит 8276,415 млн. руб.; на 1.01.2011 г. верхняя граница величины чистой прибыли составит 13294,45 млн. руб., нижняя граница составит 11260,97 млн. руб.

При сохранении сложившихся закономерностей развития прогнозируемая величина попадёт в интервал, образованный нижней и верхней границами.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Волков О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 604 с.
2. Дьяконова М.Л., Ковалева Т.М., Кузьменко. Финансы и кредит: учебник. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 376 с.
3. Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. Эконометрика: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
4. Ендовицкий Д.А. Факторный анализ степени платёжеспособности коммерческой организации // Журнал «Экономический анализ: теория и практика». – 2006. – №11(68). – С. 4-9.
5. Колемаев В.А. Математическая экономика: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
6. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика в экономике. Математические методы и модели: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 544 с.
7. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании. – М.: Дело, 2000.
8. Любушин Н.П., Романова И.В. Функциональный подход к анализу финансового состояния организации // Журнал «Экономический анализ: теория и практика». – 2006. – № 6 (63). – С. 2-3.

9. Маркин Ю.П. Математические методы и модели в экономике: учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2007. – 422 с.
10. Моисеев Н.В. Планирование процесса финансового оздоровления предприятия //Журнал «Экономический анализ: теория и практика». –2006. – №6 (63). – С. 6-10.
11. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели. Выполнение расчётов в среде Excel: практикум. – М.: Финстатинформ, 2000.
12. Устав Открытого акционерного общества «Каустик». Утверждён Общим собранием акционеров ОАО «Каустик». Редакция №10. – Стерлитамак. Протокол № 20 от 25 апреля 2007 г.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ*

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы, характеризующие современное состояние авиационной промышленности России, оцениваются перспективы ее развития. В данный период завершается процесс консолидации основных активов отрасли, создание крупнейших корпораций, производственные программы которых сориентированы на приоритетные для российского авиастроения направления. Актуальность темы обусловлена ролью, которую играет авиационная промышленность в формировании научного и экономического потенциала страны.

Ключевые слова: авиационная промышленность, рынок авиатехники, авиастроение, вертолетостроение, консолидация предприятий.

М. Tarasova

CURRENT STATUS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN AIRCRAFT INDUSTRY

Abstract. This article describes relevant issues characterising current status of Russian aircraft industry and evaluates perspectives of its development. At this moment the process of sector's capital assets consolidation is completing, the biggest corporations are created and their production programs are aimed at priority directions of Russian aircraft industry. The importance of chosen theme is conditioned on the role which aircraft industry takes in forming scientific and economic potential of the country.

Key words: aircraft industry, market of aeronautic engineering, aircraft building, helicopter engineering, consolidation of enterprises.

Авиастроение в России – это одна из наиболее технологически развитых отраслей машиностроения, характеризующаяся высокой степенью кооперации производства, занимающая ведущее место среди оборонных отраслей промышленности по объёму производства и реализации продукции, стоимости основных фондов предприятий, численности высококвалифицированных кадров. Однако современные тенденции на предприятиях свидетельствуют о наличии серьезных структурных проблем в данной отрасли, напрямую влияющих на снижение конкурентоспособности российской авиатехники на мировом рынке.

Предприятия авиационной промышленности производят как летательные аппараты для гражданских и военных целей, так и их части (например, двигатели) и агрегаты для обслуживания авиатехники (например, аэродромные кондиционеры и т. д.). И, если рассматривать российский авиапром с точки зрения двух наиболее общих категорий – гражданская (пассажирские и транспортные воздушные суда) и военно-специализированная авиатехника (включая боевые, военно-транспортные, пожарные, медицинские и другие воздушные суда специального назначения), – наиболее заметное место на мировом рынке, конечно, у последней.

Всего несколько стран в мире способны производить современную военную ави-

* © Тарасова М.С.

ационную технику, а остальные государства вынуждены закупать её для поддержания своей обороноспособности. Таким образом, международная торговля на рынке военной авиации характеризуется наличием утвердившихся стран-поставщиков и покупателей. В целом, как указывается в ежегодном обзоре Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI) за 2009 г., рынок имеет высокую концентрацию: почти 80% экспорта вооружений, разрешённых международной конвенцией, приходится на пятёрку крупнейших поставщиков: США (31%), Россию (25%), Германию (10%), Францию (8%) и Великобританию (4%) [3].

Несмотря на это, мировой рынок вооружений характеризуется жёсткой конкурентной борьбой. Многие страны-импортёры, не располагающие достаточными средствами для наращивания объёмов закупок, стремятся осуществлять их по более низкой цене. Кроме того, более развитые страны-импортёры заинтересованы в приобретении наиболее современных образцов, требующих дополнительного комплекса НИОКР и лицензий на производство. Примером такого сотрудничества в секторе военного авиастроения могут служить отношения России с Индией как стран, которые осуществляют совместную разработку самолёта пятого поколения и МТА.

Крупнейшими импортёрами в 2004-2009 гг. являлись страны Восточной Азии, Европы и Ближнего Востока: на долю каждого региона приходилось около 20% от общемирового объёма импорта вооружений (по данным SIPRI). Начиная с 1990-х гг. основным импортёром средств вооружений в мире является Китай, производящий подавляющую часть закупок в России. Однако в данном направлении наметилась отрицательная тенденция: с 2007 г. объём импорта Китая серьёзно уменьшился из-за создания, а затем начала массового производства собственных образцов вооружения, не уступающих по качеству мировым.

Крупнейшим экспортным рынком вместо Китая, по оценкам многих экспертов, в ближайшем будущем должна стать Индия. Однако, несмотря на то, что ранее большая часть её закупок также обеспечивалась Россией, в будущем структура поставок может стать более диверсифицированной из-за возникновения проблем с качеством российской продукции. Кроме того, помимо традиционных критериев выбора поставщика – цены и качества – важную роль при импорте военной техники играют политические и экономические отношения. Например, США поставляют значительную часть производимого вооружения в страны НАТО. Россия обладает обширным списком политических партнёров в странах – бывших зонах экспорта вооружений СССР. При закупках важна и совместимость закупаемой техники с уже находящейся в использовании, что позволяет снизить стоимость переобучения персонала и стандартизировать ремонтные операции.

Военная авиатехника используется армиями и прочими военизированными структурами всех стран мира. На количественный и качественный состав текущих заказов государств на военную авиационную технику оказывают влияние различные факторы, главные из которых мы назовём.

1. Наличие внутренних или межгосударственных конфликтов или угрозы их возникновения. В настоящее время, по данным исследований университета Упсалы (Швеция), в мире сохраняется около 30 очагов активных вооружённых конфликтов: Ирак, Афганистан, Эритрея, Судан, Чад, ЦАР и другие. Реальностью остаётся и террористическая угроза.

2. Необходимость проведения операций, в которых требуется участие ВВС. Например, в последние годы поддержка миротворческих контингентов, участие в гуманитарных операциях и антитеррористические действия в так называемых «горячих точках» стимулируют спрос на транспортные самолёты (особенно в странах Восточной Европы, недавно вступивших в НАТО и обладающих устаревшим парком транспортных самолё-

тов) и на беспилотные летательные аппараты (БПЛА).

Действие данных факторов наряду с экономическим и геополитическим положением государства и определяет размер его военного бюджета, из которого финансируются, в том числе, и закупки новых самолётов.

По оценкам Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI), общемировые военные расходы за последние годы устойчиво росли и составили в 2008 г. 1464 млрд. долларов США, что на 4% превысило аналогичный показатель 2007 г. По результатам 2008 г. военные расходы были равны 2,4% от мирового ВВП [3]. В то же время следует отметить две совершенно противоположные тенденции, которые наметились в мировой торговле вооружениями в условиях глобального экономического кризиса. Первая, и совершенно очевидная, тенденция проявилась в том, что ряд стран однозначно заявили о планируемых сокращениях военных бюджетов и, соответственно, закупок военной техники. Также наметилась и противоположная тенденция, связанная с увеличением военных расходов в период кризиса. Причём в группе стран, следующих этой линии, находятся как экспортёры, так и импортёры вооружений. Для любой страны-экспортёра поддержка национального ОПК как производителя высокотехнологичной продукции очень важна для сохранения лидерства в посткризисный период. Следовательно, ввиду того что военная авиация является одним из основных компонентов системы обороны и безопасности страны, переход к импорту авиационных вооружений и – как следствие – к иностранной зависимости в этой сфере для России неприемлем.

Рост рынка военных самолётов в целом соответствует росту военных бюджетов государств мира. Общий объём мирового рынка военной авиации за период 1997-2006 гг. составил, по оценке специалистов Alenia Aeronautica, около 4500 самолётов общей стоимостью 203 млрд. долларов США. Прогнозируется также, что до 2016 г. объём рынка вырастет на 67% в стоимостном и на 70% в натуральном выражении и составит, соответственно, 338 млрд. долларов США и 7640 самолётов [7].

Alenia Aeronautica планирует, что после текущего увеличения спроса на транспортные самолёты последует постепенное снижение их доли в заказах. В то же время спрос на БПЛА остается неудовлетворённым, и эксперты прогнозируют быстрый рост данного рынка (см. *табл. 1*). Ожидается, что значительный интерес также будет сохраняться и к самолётам специального назначения, перед которыми ставятся все более сложные задачи.

Таблица 1

**Структура рынка военной авиационной техники
(по данным Alenia Aeronautica)**

Тип самолёта	Период с 1997 по 2006 г.	Период с 2007 по 2016 гг. (прогноз)
Самолёты для боевых целей (истребители, бомбардировщики и другие)	62%	61%
Транспортные самолёты	22%	15%
Самолёты специального назначения (разведка, установление помех, дозаправка)	10%	15%
Учебные самолёты	5%	6%
Беспилотные летательные аппараты (БПЛА)	1%	3%
ВСЕГО	100%	100%

Однако изменение структуры спроса не способно стать главным фактором роста

рынка военной авиации. Основная часть заказов будет направлена на замещение устаревающей техники. Это мотивировано тем, что значительная часть используемой в настоящий момент техники начала выпускаться ещё в период 1950-1960-х гг. Отчетливо видно, что рынок военной авиатехники вполне перспективен и характеризуется недостаточно удовлетворённым спросом.

Отрасль военной авиатехники является на сегодняшний день одной из самых наукоемких в мировой промышленности, что вызвано постоянно возрастающими требованиями к тактико-техническим характеристикам производимых самолётов. В связи с этим крупнейшие компании, производящие авиатехнику, сосредоточены в промышленно развитых странах, в том числе в России, сохранившей потенциал со времён распада СССР. Однако если на рынке военной авиации наша страна является одним из крупнейших поставщиков, то с производством и реализацией гражданской авиапродукции возникают затруднения.

В середине 2009 г., по оценке Дмитрия Миндича, автора статьи «Полный улёт», Россия занимала лишь около 1% мирового рынка гражданских и транспортных самолётов [4]. Конечно, это объясняется, в первую очередь, отсутствием новых разработок, соответствующих современным эксплуатационным экологическим требованиям. Наиболее перспективным проектом сейчас является семейство региональных гражданских самолётов Sukhoi Superjet 100. Оно состоит из двух самолётов пассажироместимостью 75 и 95 кресел в конфигурации с базовой — SSJ100/75B и SSJ100/95B — и увеличенной дальностью — SSJ100/75LR, SSJ100/95LR. Между тем поставки Superjet откладывались уже несколько раз. Изначально планировалось, что самолёт будет поставлен авиакомпаниям ещё в конце 2008 г. Потом сроки были сдвинуты на конец 2009 г., а затем и на 2010-й год. По сообщению Lenta.ru, в «Гражданских самолётах Сухого» эту задержку объясняют опозданием с сертификацией двигателя SaM146, который разрабатывается НПО «Сатурн» и французской компанией SNECMA [11].

Понятно, что устаревший авиапарк — это острый вопрос для большинства российских авиакомпаний. Пассажиры чаще отдают предпочтения иностранным комфортабельным авиалайнерам, чем отечественным самолётам — «пенсионерам». Но более важно то, что большинство наших старых моделей по своим техническим характеристикам не устраивают ИКАО (Международную организацию гражданской авиации) и вскоре будут не допускаться в аэропорты европейских стран. Однако, как отмечает в своей статье «Летать прекрасно, когда безопасно» обозреватель газеты «Транспорт России» Олег Болтунов, рынок подержанных зарубежных самолётов характеризуется настолько низкими ценами, что они компенсируют даже процент таможенной пошлины и высокие затраты на техническое обслуживание, а также расходы на подготовку лётного и наземного персонала [2]. Это и вызывает рост числа подержанных лайнеров в российских компаниях: если в 2005 г. в Россию было импортировано около 20 подержанных самолётов, то в 2006-2010 гг. такие поставки увеличились до 50–70 машин в год, ведь приобретение новых зарубежных самолётов всё-таки не по средствам большинству российских авиакомпаний.

Однако оценочная стоимость Sukhoi Superjet 100 составляет около 27 млн. долларов, что тоже немало. Хотя цена может быть и ниже, ведь самолет почти целиком состоит из зарубежных материалов и комплектующих. Стремление соответствовать лучшим европейским стандартам безопасности и надежности, конечно, похвально, но для российского авиапрома будет намного лучше самому производить эти стандарты.

И всё-таки ещё один сектор российской авиационной промышленности сегодня играет на мировом рынке важную роль — это вертолётостроение. Так же, как и производители военной авиатехники, вертолётостроительные предприятия имеют конкурентоспособные модели, экспорт которых позволил им пережить кризисные для российской

промышленности 1990-е гг. и сохранить свой научно-технологический и производственный потенциал. По расчётам заместителя директора Центра анализа стратегии и технологии (Центр АСТ) К.В. Макиенко, доля России на мировом рынке вертолётной техники составляла порядка 6-8% в 2009 г. [4].

Наиболее важным событием последнего десятилетия для отечественного вертолётостроения стало создание специализированной управляющей компании нового промышленного вертолётостроительного объединения ОАО «Вертолёты России». Научно-исследовательская и опытно-конструкторская работы осуществляются в составе объединения на ОАО «Московский вертолётный завод им. М.Л. Миля» и ОАО «Камов», которые представляют две крупнейшие школы вертолётостроения мирового уровня. Разработкой опытной вертолётной техники в последние годы занимается и ОАО «Казанский вертолётный завод». Также в состав объединения вошли и другие крупнейшие предприятия: ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод», ОАО «Роствертол» (Ростовский вертолётный завод), ОАО «Арсеньевская Авиационная Компания “ПРОГРЕСС” им. Н.И. Сазыкина», ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие», ОАО «Московский машиностроительный завод “Вперёд”», ОАО «Ступинское машиностроительное производственное предприятие», ОАО «Редуктор-ПМ», ОАО «Вертолётная сервисная компания», ОАО «Новосибирский авиаремонтный завод», ОАО «Уральский завод гражданской авиации» [8]. Фактически «Вертолёты России» – это и есть вся наша вертолётостроительная отрасль.

Директор департамента авиационной промышленности Минпромторга России В.И. Бабкин уверен, что эта консолидация уже принесла свои плоды. По его словам, в 2008 г. произошёл значительный рост производства вертолётной техники: «...предприятия, находящиеся под управлением ОАО «Вертолёты России», выпустили более 100 единиц новой техники, а выручка холдинга превысила 33 миллиарда рублей» [4] (для сравнения – в предыдущее десятилетие уровень производства в год составлял примерно 80-90 единиц в год (см. табл. 2)).

Таблица 2.

**Динамика объёма производства российских вертолётов за 2007-2008 гг.
(по данным ОАО «Вертолёты России»)**

Завод	Тип вертолёта	Произведено в 2007 г.	Произведено в 2008 г.*
КВЗ	Ми-8МТВ, Ми-17В-5, Ми-172	83	58
УУАЗ	Ми-8 АМТ, Ми-171	83	59
«Роствертол»	Ми-28Н	-	20
	Ми-24, Ми-35	8	20
	Ми-2	-	24
КумАПП	Ка-27, Ка-32	11	11
Итого		102	172

* Данные включают как выпуск новой техники, так и модернизацию ранее выпущенной (в частности, 24 Ми-2 в 2008 г.).

В российской авиастроительной отрасли наблюдаются и другие процессы консолидации предприятий. В 2006 г. создано ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация» (далее – «ОАК»), которое объединяет крупнейшие авиастроительные предприятия России. При этом государству принадлежит 89,04 % акций «ОАК». Управляющими компаниями в корпорации являются ОАО «Корпорация “Иркут”», ОАО «Компания “Сухой”» и ОАО «Туполев». Также в значительной степени «ОАК» контролирует конструкторские бюро таких предприятий, как РСК МиГ, ОКБ Яковлева, ТАНТК Бериева, АК ИЛ и Аэро-

Композит [9]. Таким образом, «Объединенная авиастроительная корпорация» фактически является монополистом на российском рынке военной авиации.

В своей стратегии развития до 2025 г. ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация» предусматривает достижение следующих целевых показателей:

- достижение 10% доли мирового рынка в гражданской авиации и более 50% внутреннего рынка в 2025 г.;
- достижение доли рынка военной авиации на уровне 15-16%;
- увеличение объёма общей выручки ОАО «ОАК» с 4 до 12-14 млрд. долл. США в годовом исчислении к 2015 г. и 20-25 млрд. долл. к 2025 г.;
- рост эффективности производства (производительности труда) и достижение по этому показателю мирового уровня (250-300 тыс. долл. США) в 2015-2025 гг.;
- рост капитализации ОАО «ОАК» со 100 до 400 млрд. рублей к 2015 г. и до 1 трлн. рублей к 2025 г.

Необходимость консолидации российской авиационной промышленности в единую компанию мотивируется целым рядом причин. Во-первых, существует накопившийся критический уровень технологического отставания, который постепенно приведёт все имеющиеся сейчас отечественные продукты и разработки к неконкурентоспособности. Во-вторых, уровень капиталоемкости отрасли и продолжительность сроков реализации проектов таковы, что ни один отечественный производитель не в состоянии принять на себя все риски в одиночку. В-третьих, любой проект создания нового самолёта крайне трудно реализовать сейчас вне рамок внутрироссийской или международной кооперации с крупнейшими мировыми производителями. Это особенно актуально на этапе первоначального вывода на рынок неизвестных ранее продуктов.

Наиболее важным шагом в модернизации российской авиации стало принятие в 2005 г. «Стратегии развития авиационной промышленности на период до 2015 г.». Реализация настоящей «Стратегии», по мнению её авторов, должна обеспечить вклад авиационной промышленности в решение следующих (см. ниже) общенациональных задач современного этапа экономического развития России.

1. Удвоение ВВП за десятилетний период. Для этого за счёт высоких темпов роста (не менее 12-15% в год) отрасль должна обеспечить свой вклад в дополнительный прирост темпов экономического развития страны сверх тех значений, которые могут быть достигнуты с помощью инструментов макроэкономического регулирования в преимущественно сырьевой экономике.

2. Удовлетворение потребности российских Вооружённых Сил в новейшем авиационном вооружении как в количественном, так и в качественном отношении, при одновременном сохранении позиций России на мировом рынке вооружений.

3. Развитие высокотехнологичного сектора российской экономики с точки зрения национальной безопасности и конкурентоспособности.

4. Преодоление технологического отставания России от ведущих стран мира, низкого уровня значительной части научно-технических разработок, недостаточной инновационной активности российских компаний.

5. Развитие взаимодействия государства и отраслевого бизнеса (частно-государственного партнёрства) [12].

С целью реализации «Стратегии» и было создано ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация». В результате реализации предусмотренных в ней целевых программ, отдельных проектов и внепрограммных мероприятий организационного, правового, экономического и политико-дипломатического характера ожидается принципиальное изменение стратегической конкурентной позиции российской авиапромышленности на мировом авиарынке (включая рынок самой России и СНГ), фактическое возвращение

отрасли на этот глобальный рынок в качестве одного из мировых центров авиастроения. Основным критерием достижения планируемого результата послужит динамичный и устойчивый рост объема продаж продукции отечественной авиапромышленности на мировом рынке.

Конечно, для обеспечения стабильного развития российского авиапрома необходима не только эффективная реализация всего комплекса мер, предусмотренных «Стратегией», но также постоянный контроль за их исполнением и внесение своевременных корректировок в план действий. Несмотря на кризисные явления, «Стратегия» сохраняет свою актуальность для решения поставленных задач. Консолидация основных активов авиастроительной отрасли в целом завершена – созданы ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация», Управляющая компания «Объединённая двигателестроительная корпорация», корпорации ОАО «ОПК «Оборонпром» и ОАО «Вертолёты России». Производственные программы этих корпораций ориентированы на приоритетные для российской авиастроительной отрасли направления, соответствующие накопленному опыту и потенциалу предприятий. Возможно, что таким образом российской авиапромышленности удастся соответствовать современным мировым требованиям, произвести конкурентоспособную авиатехнику и занять достойную нишу на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аналитические материалы Транспортно-клиринговой палаты <http://www.tch.ru>
2. Болтунов О. Летать прекрасно, когда безопасно // Транспорт России. – № 20 (620) 13.05.2010. <http://www.transportrussia.ru/vozdushnyy-transport/letat-prekrasno-kogda-bezopasno.html>
3. Ежегодный обзор Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) SIPRI Yearbook 2009: Armaments, Disarmament and International Security, 2009. <http://www.sipri.org/yearbook/2009>
4. Миндич Д. Полный улет // Энергия промышленного роста. – № 6-7 [33]; июнь-июль 2009. <http://www.epmagazine.ru/prompolitics/maintheme/fullfly/>
5. Обзор Flight International Top 100 Aerospace Manufacturers: as Good as It Gets, 2008: http://www.pwc.co.uk/pdf/flight_international_top_100_report_2008.pdf
6. Обзоры Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). <http://www.iata.org/economics>
7. Сайт авиастроительной корпорации Alenia Aeronautica <http://www.alenia-aeronautica.it/eng/Pages/Home.aspx>
8. Сайт ОАО «Вертолёты России» <http://rus-helicopters.ru/ru/>
9. Сайт ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация» <http://www.uacrussia.ru>
10. Сайт ОПК «Оборонпром» <http://www.oboronprom.ru/index.shtml>
11. Самолет Sukhoi Superjet 100 испытали холодом, <http://www.lenta.ru/news/2010/03/22/superjet/>
12. Стратегия развития авиационной промышленности на период до 2015г., сайт Министерства промышленности и торговли РФ <http://www.minpom.gov.ru>
13. Технологическая кооперация и экспансия на мировой рынок. Сайт ВПК России: http://vpk.name/news/35258_aviacionnaya_promyishlennost_tehnologicheskaya_kooperaciya_i_ekspansiya_na_mirovyie_ryinki.html

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНТРАКТОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ И НОРМАТИВНОЙ СИСТЕМЫ НА ГОРОДСКОМ ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ*

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования тарифов на городском пассажирском транспорте. Исследованы механизмы формирования контрактной системы и указана связь между контрактной системой и тарифной политикой пассажирского транспорта. Также рассмотрены механизмы распределения дотаций за льготные перевозки и описаны предлагаемые методы расчёта нормативов транспортной компенсации.

Ключевые слова: механизм компенсации, контрактная система, тарифная политика, норматив транспортной компенсации.

V. Tregubov

THE USE OF CONTRACTS IN THE FORMATION OF TARIFF POLICY AND REGULATORY SYSTEM FOR PUBLIC TRANSPORT

Abstract. Questions of formation of tariffs on city passenger transport are considered. Mechanisms of formation of contract system are investigated and communication between contract system and a tariff policy of passenger transport is specified. Also discussed mechanisms for the distribution of subsidies for the concessionary transport and describes the proposed methods of calculating the compensation standards for the transport.

Key words: the mechanism of compensation, the contract system, tariff policy, standard of transport compensation.

Важным аспектом функционирования городского пассажирского транспорта является формирование его тарифной политики. В состав тарифа пассажирского транспорта включаются издержки производства и прибыль транспортных организаций, а также налог на добавленную стоимость.

Рассматривая вопросы тарифообразования на перевозки пассажиров в рамках единой маркетинговой политики, необходимо иметь в виду, что тарифы тесно связаны с ценами, действующими в экономике. Так, изменение цен на топливно-энергетические ресурсы (например, на горюче-смазочные материалы) обязательно отражается на уровне тарифов на автотранспортные услуги. В свою очередь, повышение тарифов отрицательно сказывается на потребителях услуг. Пассажиры вынуждены больше платить за проезд, что вызывает общественное недовольство и напряжение [1].

Анализ данных изменения индекса тарифов на различных видах пассажирского транспорта за последние годы показывает, что ежегодно идет рост индекса тарифов, который составляет более 12% и превышает ежегодный уровень инфляции (табл. 1).

В зависимости от степени регулирования со стороны государственных органов управления тарифы делятся на регулируемые и свободные. Регулируемые тарифы устанавливаются и корректируются органами государственной власти на федеральном и региональном уровнях; свободные цены устанавливаются в зависимости от спроса и предложения товаров или услуг на рынке.

* © Трегубов В.Н.

На автомобильном транспорте к регулируемым относятся тарифы на перевозку пассажиров во всех видах сообщения (городские, пригородные, междугородные и международные) и на перевозку грузов, имеющих большое социальное значение.

Таблица 1

Индексы тарифов на услуги пассажирского транспорта*, %

Вид транспорта	Годы				
	2000	2005	2006	2007	2008
Весь транспорт	134,8	115,8	114,2	113,6	122,5
Автомобильный	130,9	111,9	112,8	111,5	123,0
- городской автобус	134,0	114,8	116,1	113,0	121,4
- междугородный автобус	127,7	110,9	114,1	110,1	120,7
Городской электрический	142,3	117,8	116,6	112,9	115,6
- троллейбус	141,5	112,9	116,8	113,5	117,2
- трамвай	146,2	112,0	117,7	112,3	117,5
Уровень инфляции	120,2	110,9	109,0	111,9	113,3

*по данным Государственного комитета по статистике России.

Регулируемые тарифы по своему уровню могут быть ниже себестоимости перевозок, поэтому недостающие доходы должны компенсироваться органами государственной власти.

Свободные тарифы устанавливаются в зависимости от соотношения между спросом и предложением на услуги.

Тарифы на перевозку пассажиров во всех видах сообщений в разных регионах страны по своим размерам отличаются друг от друга. Это объясняется не только тем, что текущие затраты на проезд в разных регионах неодинаковые, но и социальной политикой, которой придерживаются органы государственной власти в регионах [2].

Практика работы пассажирского транспорта в России и за рубежом показывает, что в настоящее время пассажирские городские тарифы должны строиться на единой основе с учетом дотаций транспортным компаниям за перевозку льготников. Транспортная политика развитых стран в настоящее время направлена на возрождение транспорта общего пользования. Попытки отдать городской пассажирский транспорт в частные руки ни в США, ни в Европе не достигли успеха, в связи с чем он становится объектом все более активного вмешательства государства.

Так, в США, несмотря на высокий уровень жизни населения и всеобщую автомобилизацию, из бюджетов всех уровней дотируется до 70% расходов городского и пригородного транспорта и оплачивается основная часть развития инфраструктуры общественного пассажирского транспорта, а также приобретение транспортных средств. На государственном уровне (парламентом и правительством) периодически принимаются законы и политические решения, которые реализуются, как правило, местными органами власти. Устойчивое финансирование даёт возможность существенно улучшить качество обслуживания, уровень транспортной и экономической безопасности [3].

В России в связи с большим числом лиц, пользующихся льготами, затраты на их обслуживание возмещаются из бюджета не полностью и несвоевременно. Нынешнее состояние региональных местных бюджетов делает решение финансовых вопросов одной из самых трудных задач для успешной работы пассажирского транспорта. Поддержка общественного транспорта должна быть отнесена к одному из приоритетных направлений органов власти субъектов федерации и городов.

Выбор тарифной политики при организации перевозок льготных пассажиров, в первую очередь, должен определяться механизмом формирования контрактов. В свою очередь, контрактная система конкретного муниципального образования определяется выбором системы регулирования.

Выбор механизма регулирования определяет и используемые механизмы обеспечения льготных перевозок. Эффективная контрактная система позволяет обеспечить необходимый и достаточный уровень контроля со стороны транспортной администрации.

Рассмотрим более подробно опыт использования различных видов контрактов и возможности их использования в современных условиях для обеспечения льготных перевозок с достаточной компенсацией для перевозчика.

Контракты на право управления предусматривают, что перевозчик несёт всю полноту ответственности за управление перевозочной деятельностью. Все риски по доходам и расходам переносятся на перевозчика. При этом транспортная администрация владеет всеми активами и инфраструктурой.

Другой вид контрактов – контракт на передачу права транспортного обслуживания. По данному виду контрактов транспортные компании обязаны предоставлять услуги, которые в значительной мере определяются регулирующим транспорт органом.

Такие контракты являются наиболее гибкими и удобными как для перевозчиков, так и для муниципальной власти. Так, муниципалитет может взять на себя коммерческие риски по доходам (в случае контрактов по чистой стоимости), организацию стоянок и развития производственной базы. При этом может сохраняться контроль и ответственность за общими коммерческими функциями, например, маркетингом, продажей абонементных и проездных билетов.

В контрактах по полной стоимости весь доход от перевозок перечисляется органам муниципальной власти. Обычно при такой схеме в городе организуется единая система сбора оплаты за проезд. А перевозчику оплачивается выполненная транспортная работа. Цена и порядок оплаты оговариваются в контракте. При этом перевозчик получает возможность чётко планировать свои производственные риски, но не имеет рисков, связанных со сбором выручки.

В контрактах по чистой стоимости вся выручка от перевозок остаётся в распоряжении транспортной компании. При этом либо транспортная администрация может потребовать от транспортной компании выкупить право выполнения перевозок, либо транспортная компания может запросить у транспортной администрации определенный объект субсидий для компенсации убытков. При этом перевозчик будет нести риски как по затратам, так и по выручке. Одним из способов организации контрактов является то, что транспортная компания сама организует сбор платы за проезд; а на конкурсе между перевозчиками определяется тот, который обеспечивает самую низкую плату за проезд. Во многих случаях контракты по чистой стоимости позволяют, допускают значительную свободу для перевозчиков по определению норм обслуживания. В некоторых случаях транспортные компании имеют возможность даже структурировать свою сеть, руководствуясь только некоторыми общими минимумами по плотности и частоте на территории города.

К смешанным относятся контракты по валовой стоимости, предусматривающие поощрение транспортных компаний за увеличение объемов перевозок.

Таким образом, можно сделать вывод, что формирование тарифной политики на городском общественном транспорте должно целиком зависеть от выбранного механизма контрактного регулирования. Именно в контракте транспортная администрация должна прописывать все условия обеспечения льготных перевозок и способы их компенсации. Затем администрация может контролировать правильность выполнения контракта и при-

менять административные санкции к перевозчикам-нарушителям.

Нами предложен методический подход и даны практические рекомендации по определению доли объёма перевозок льготных пассажиров города на отдельных маршрутах, использование которых позволяет обосновать распределение общей суммы городской дотации на перевозки льготных пассажиров между перевозчиками различных видов транспорта.

В 2009 году мы принимали участие в проведении работы по обследованию транспортной подвижности и пассажиропотоков на городском общественном транспорте в Саратовской области. В результате обследования были получены исходные данные, позволяющие муниципальной власти ежемесячно выполнять распределение дотаций федерального бюджета на перевозку льготных пассажиров между перевозчиками города. Распределение дотаций ведётся пропорционально отработанным на маршруте (за месяц) автомобиле-часам с учётом количества льготников, перевозимых на маршруте. Для расчёта размера ежемесячной дотации автором предложена формула:

$$K_{ij} = \frac{(C_{лб} - Ц_{лб}) \cdot N_{лб} \cdot АЧ_{mij}}{АЧ_{mj}} D_j, \quad (1)$$

где K_{ij} – размер компенсации, выплачиваемый за месяц i -му перевозчику на j -м автобусном маршруте, руб.;

$C_{лб}$ – себестоимость льготного проездного билета, рассчитанная на основе транспортной подвижности, руб.;

$Ц_{лб}$ – цена льготного проездного билета, по которой он реализуется льготным пассажирам в пунктах продажи, руб.;

$N_{лб}$ – общее число проданных в городе за месяц льготных проездных билетов для поездок на автобусе;

$АЧ_{mij}$ – автомобиле-часы работы за месяц i -го перевозчика на j -м автобусном маршруте, ч.;

$АЧ_{mj}$ – автомобиле-часы работы за месяц для j -го автобусного маршрута, ч.;

D_j – доля j -го маршрута в общем объёме льготных автобусных перевозок города.

Результаты проведённой работы используются в практической деятельности муниципальных органов, управляющих городскими автобусными перевозками в г. Саратове, Энгельсе и Балаково, а также на пассажирских автотранспортных предприятиях.

Также нами предлагается широко использовать в региональной транспортной системе нормативные методы расчёта транспортной компенсации за обеспечение льготных перевозок.

В основе нормативных методов должна лежать оценка предоставляемых транспортных услуг перевозчиками на социальных маршрутах, которая должна осуществляться с учётом потребительских свойств и соответствующей стоимости, выраженных в форме норматива затрат, выполняющего функцию цены.

Нормативы затрат на год и порядок их индексации определяются Министерством по развитию транспортного комплекса, согласовываются с Министерством финансов и утверждаются распоряжением губернатора Саратовской области.

Нормативы затрат на выполнение транспортной работы должны определяться на основе необходимых расходов, отражающих условия эксплуатации подвижного состава, особенности и потребности развития транспортной системы города, обеспечивающих достижение финансовой устойчивости перевозчиков для осуществления бесперебойного процесса перевозки пассажиров. Норматив затрат должен обеспечивать возмещение

объективно обусловленных затрат перевозчиков с учётом определённого уровня рентабельности [3].

Расчёт величины нормативов затрат на перевозки пассажиров в планируемом периоде определяется дифференцированно по видам транспорта для каждой марки и модели транспортных средств по формуле:

$$H_j^{TC} = \frac{C_1 + C_2 + C_3}{L_j} \times 10 \text{ (руб./10 км)}, (2)$$

где j – модель транспортного средства для различных видов транспорта;

C_1 – затраты на перевозку, переносимые на себестоимость;

C_2 – налоговые платежи в бюджет, переносимые на финансовые результаты деятельности компании перевозчика;

C_3 – средства для финансирования внутрифирменных целевых программ, предусматривающих развитие производства и содержание социальной сферы перевозчиков;

L_j – плановый пробег j -й модели транспортного средства, включающий пробег на маршруте и холостой пробег.

Определение нормативных затрат, включаемых в себестоимость перевозок, основывается на технически обоснованных и опытно-статистических нормах расхода материальных ресурсов, утверждённых нормах амортизационных отчислений и нормах износа шин, на предусмотренных тарифным соглашением размерах оплаты труда работников пассажирского транспорта, а также с учётом сложившегося уровня цен на топливно-энергетические и другие материальные ресурсы.

Планируемый объём платежей в бюджет, относимых на финансовый результат деятельности перевозчика, определяется в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Планируемый объём финансирования целевых программ, предусматривающих развитие производства и содержание социальной сферы компании перевозчика, определяется по уровню рентабельности к планируемым расходам, относимым на себестоимость.

Основанием для индексации нормативов затрат является изменение уровня себестоимости пассажирских перевозок вследствие роста цен на материально-технические и топливно-энергетические ресурсы на основе данных органов статистики, а также изменение действующего налогового законодательства. Нормативы затрат изменяются также в случае введения новых объектов городского пассажирского транспорта, появления дополнительных требований к качеству оказываемых услуг, изменения объективных условий деятельности перевозчиков, которые требуют дополнительных затрат.

Нормативные расходы на содержание социальных маршрутов, обслуживаемых предприятием пассажирского транспорта, определяются по формуле:

$$H^P = \sum_{i=1}^M H_i^M \text{ (руб. / 10 км)}, (3)$$

где P – количество социальных маршрутов, обслуживаемых предприятием пассажирского транспорта.

Планирование расходов на возмещение перевозчикам затрат, связанных с выполнением пассажирских перевозок, производится по формуле:

$$S = \frac{\sum_{j=1}^M H_j^{TC} L_j}{10} - ЛП \text{ (руб.)}, (4)$$

где: S – сумма выплат перевозчикам за обеспечение перевозки льготных пассажиров, руб.

L_j – транспортная работа по видам подвижного состава;

H^{TC} – нормативы эксплуатационных затрат на 10 км пробега на маршрутные перевозки по маркам транспортных средств;

$ЛП$ – выручка перевозчика за счёт продажи проездных документов длительного срока действия.

Сумма возмещений расходов на льготные перевозки по всем маршрутам, на которых выполняется перевозка льготных пассажиров, должна соответствовать расходам, предусмотренным в бюджете региона на компенсацию выпадающих расходов транспортникам.

Потребный объём бюджетных компенсаций сопоставляется с ожидаемыми объёмами финансирования пассажирского транспорта из средств регионального бюджета и, в случае несоответствия потребных объёмов финансирования ожидаемым бюджетным поступлениям, в зависимости от социально-экономической ситуации принимается одно из возможных решений:

- повышение уровня тарифов;
- изменение социальной маршрутной сети (например, сокращение подвижного состава и увеличение интервалов движения на маршрутах и т.п.).

Разница между суммой оплаты за транспортную работу по нормативам затрат и доходами от перевозки пассажиров возмещается перевозчикам ежемесячно, за счёт выделяемых в установленном договорами порядке компенсаций из регионального бюджета.

Описанный механизм распределения дотаций за льготные перевозки и формирования нормативов может быть рекомендован для использования в региональных и муниципальных органах власти.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Голянд И.Л. Формирование тарифов для регулярных автобусных перевозок / И.Л. Голянд, А.И. Фадеев. – Красноярск, 2007.
2. Парахина В.Н. Государственное регулирование деятельности предприятий пассажирского транспорта: финансово-экономический аспект: Научное издание / В.Н. Парахина. – Ставрополь: СтГТУ, 1999.
3. Гудков В.А. Технология, организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками / В.А. Гудков, Л.Б. Миротин / Под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Транспорт, 2005.

НАШИ АВТОРЫ

Акимова Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Московского государственного областного университета; e-mail: enakimova@mail.ru

Васильев Александр Михайлович – аспирант кафедры «Строительное производство» Владимирского государственного университета; e-mail: Appraiser33@mail.ru

Глушков А.С. – кандидат военных наук, доцент Московского государственного вечернего металлургического института;

Горохов Алексей Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Тюменского государственного университета; e-mail: al-gorohov@yandex.ru

Григорьева Тамара Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры информатики, математики и физики Филиала Уфимского государственного нефтяного технического университета в г. Стерлитамаке; e-mail: bulgach2005@yandex.ru

Даудова Наиля Шамильевна – аспирант заочного отделения Московского педагогического государственного университета; e-mail: nellynelly@yandex.ru

Демин Сергей Сергеевич – кандидат экономических наук, заместитель генерального директора ФГУП «Научно-исследовательский институт гражданской авиации»; e-mail: SDemin@ewedi.org

Добрынин Никита Алексеевич – аспирант кафедры менеджмента и маркетинга Московского государственного областного социально-государственного института; e-mail: dobrynin@newmail.ru

Захаров Владимир Николаевич – кандидат технических наук, доцент кафедры «Прикладная математика и информатика» Московского государственного областного университета; e-mail: zaharov232@rambler.ru

Иванов Владимир Борисович – аспирант кафедры «Город и экология окружающей среды» Московской академии коммунального хозяйства и строительства; e-mail: riabina2001@mail.ru

Ирематзе Елисо Отаровна – кандидат химических наук, доцент кафедры математического моделирования Филиала Башкирского Государственного университета в г. Стерлитамаке; e-mail: bulgach2005@yandex.ru

Карлов Алексей Вадимович – аспирант кафедры «Менеджмент» Московского государственного областного университета; e-mail: karlov2004@gmail.com

Карпенко Оксана Алексеевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Экономического факультета Российского университета дружбы народов; e-mail: karpenox@list.ru

Мирской Виктор Петрович – соискатель кафедры менеджмента Северо-Кавказской академии государственной службы; e-mail: mirskoy-v@rambler.ru

Орлов Леонид Феликсович – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Российского государственного социального университета; e-mail: orlof.lf@rambler.ru

Сакаева Эльвира Зинуровна – кандидат экономических наук, Филиала Башкирского государственного университета в г. Стерлитамаке; e-mail: Sakaeva2008@yandex.ru

Судариков Геннадий Викторович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «АСУ» Московской академии рынка труда и информационных технологий (МАРТИТ); e-mail: gensud@mail.ru,

Толокина Елена Леонидовна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Московского государственного областного университета; e-mail: tolokina@yandex.ru

Тарасова Марианна Сергеевна – аспирант кафедры «Менеджмент» экономического факультета Московского государственного областного университета; e-mail: mariannatarasova@gmail.com

Трегубов Владимир Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры Организация перевозок и управление на автомобильном транспорте Саратовского государственного технического университета; e-mail: tregubovVN@rambler.ru

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О «ВЕСТНИКЕ МГОУ»

Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета» основан в 1998 году.

Многосерийное издание университета «Вестник МГОУ» включено в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук в соответствии с решением президиума ВАК России 06.07.2007г. (см. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», все – в рекомендательном списке ВАК (см.: [прикрепленный файл](http://www.mgou.ru) на сайте www.mgou.ru).

Для публикации статей в сериях «Вестник МГОУ» необходимо по электронному адресу vest_mgou@mail.ru прислать текст статьи (в формате Microsoft Word, шрифт Times New Roman, кегль 14, поля 2,5 см со всех сторон, интервал полупростой) вместе со следующей информацией:

а) авторская анкета (отдельный файл):

- ❖ фамилия, имя, отчество (полностью);
- ❖ ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название в именительном падеже, а не аббревиатура);
- ❖ адрес (с указанием почтового индекса);
- ❖ номера контактных телефонов;
- ❖ адрес электронной почты, личный или служебный (обязателен с 25.06.09);
- ❖ желаемый месяц публикации.

б) фамилия, имя на английском языке;

в) название статьи на русском и английском языках;

б) аннотация на русском и английском языках (500-1200 знаков с пробелами). На английском под заголовком **Abstract**, с указанием места работы на английском языке

в) ключевые слова на русском и английском языках (примерно 5-7слов) под заголовком **Key words**;

г) список использованной литературы под заголовком **Список литературы**, оформленный по ГОСТу с указанием авторов всех использованных работ, в т.ч. художественных произведений; при ссылке на их работы и цитировании указываются фамилия авторов (или составителей), год издания, страницы.

Образец оформления статьи

УДК

Фамилия И.О.

Университет или организация

с указанием в скобках города, если он не следует из названия

НАЗВАНИЕ СТАТЬИ

Аннотация.....

Ключевые слова:.....

И. Фамилия (английский язык)

Наименование учебного заведения на английском языке с указанием в скобках города, если он не следует из названия.

ПЕРЕВОД НАЗВАНИЯ СТАТЬИ НА АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

Abstract.....

Key words:.....

Текст статьи.....

.....

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Внутритекстовые примечания (библиографические ссылки) приводятся в квадратных скобках. Например: [Александров А.Ф. 1993, 15] или [1, 15]. В первом случае в скобках приводятся фамилии и инициалы авторов использованных работ и год издания, во втором случае делается ссылка на порядковый номер использованной работы в при- ставленном списке литературы. После запятой приводится номер страницы (страниц). Если ссылка включает несколько использованных работ, то внутри квадратных скобок они разделяются точкой с запятой. Затекустовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи и перед списком литературы.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* статей. Обращаем также внимание на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла в электронном и бумажном варианте!

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах

- **допускается** выделение слов полужирным, шрифтом подчеркивания и использования маркирован

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным шрифтом, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;
- наличие рисунков, формул и таблиц допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем – не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. Все формулы должны быть созданы с использованием компонента Microsoft Equation или в виде четких картинок.

Требования к отзывам и рецензиям

К предлагаемым для публикации в «Вестнике МГОУ» статьям прилагается отзыв научного руководителя (консультанта) и рекомендация кафедры, где выполнена работа. Отзыв заверяется в организации, в которой работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов; отмечается научная и практическая значимость статьи. Замечания и предложения рецензента при общей положительной оценке статьи и рекомендации к печати не являются препятствием для ее публикации после доработки.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются. Авторы получают рецензии с мотивированным отказом в публикации. Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

Все статьи проходят проверку в системе «Антиплагиат».

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов - по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть расходы на ее публикацию.

После принятия статьи к публикации все авторы оформляют подписку на журнал в любом почтовом отделении через каталог Агентства «Роспечать».

Подписные индексы на серии «Вестника МГОУ»
в каталоге «Газеты и журналы», 2010, Агентство «Роспечать»

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Фило-софские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» публикуются статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений России и зарубежных стран. Журнал готов предоставить место на своих страницах и для Ваших материалов!

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию “Вестника МГОУ”: vest_mgou@mail.ru, тел. (499) 261-43-41, (495) 723-56-31 (Ефремова Елена Сергеевна).

Наш адрес: г. Москва, ул. Радио, д.10 а, комн.98.

График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, перерыв с 13 до 14 часов.

Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович.

Более подробную информацию можно получить на сайте www.mgou.ru

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 3

Подписано в печать: 07.07.2010.
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».
Уч.-изд. л. 7. Усл.п.л. 6,75. Тираж 280 экз. Заказ № 279.
Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10-а
тел/факс (499) 261-43-41

Bulletin
of Moscow State Regional University

SERIES
«ECONOMICS»

№ 3

Moscow
MSRU Press
2010

Bulletin of Moscow State Regional University

The journal was founded in 1998

Editorial council:

Pasechnik V.V., Chairman, Rector, Doctor of Pedagogics, Professor
Dembitsky S.G., Deputy Chairman, Doctor of Economics, Professor
Konichev A.S., Doctor of Chemistry, Professor
Lekant P.A., Doctor of Philology, Professor
Makeev S.V., Director of MSRU Press, Doctor of Philosophy, Associate Professor
Pus'ko V.S., Doctor of Philosophy, Professor
Traytak S.D., Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor

Editorial Board. Series «Economics»:

Zheltenkov A.V., Doctor of Economics, Professor (editor-in-chief)
Kraht K.-H., Honorary professor of MSRU (Germany, Munster)
Zhurakhovskaya I.M., Candidate of Economics, Professor (deputy editor)
Chistokhodova L.I., Doctor of Pedagogics, Professor
Peshcherov G.I., Doctor of Military Sciences, Professor
Pyastolov S.M., Doctor of Economics, Professor
Vlasova T.I., Candidate of Economics, Associate Professor

Bulletin of Moscow State Regional University. Series «ECONOMICS». – № 3. – M.: MSRU Press, 2010. – 106 p.

The bulletin of Moscow State Regional University (all its series) is the reviewed and subscribed edition designed for the publication of lecturer staff's scientific articles, and also candidates for a doctor's degree, post-graduate students and applicants for a scientific degree. On MSRU web-site the information on the status of all series «Bulletin of Moscow State Regional University» and requirements to the publications for authors are periodically updated with making necessary changes.

© MRSU, 2010

© MRSU Press, 2010