

Журнал зарегистрирован в
Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания и
средствам массовой
коммуникации
Свидетельство
о регистрации
ПИ № ФС77-37465 от 11
сентября 2009 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы регио-
нальной экономики» включен
в Перечень ведущих
периодических изданий
ВАК

Подписной
индекс в каталоге
НТИ-Роспечать 62190

Главный редактор
Семенов А.К.

Над выпуском работали:
Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31

При перепечатке любых
материалов ссылка на
журнал «Вопросы
региональной экономики»
обязательна

Редакция не несет
ответственности
за достоверность
информации в материалах, в
том числе рекламных,
предоставленных авторами
для публикации

Материалы авторам
не возвращаются
Подписано в печать
22.09.2013

Отпечатано
в типографии
РПК ООО «Фирменный стиль»
141068, Московская область,
г. Королев, ул. Горького 12а

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

- А. Н. Аганов, И. В. Ващекина
**ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ
ПРОДУКТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СФЕРЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ С УЧЕТОМ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ
РЕГИОНА.....**3
- Н. З. Атаров, И. В. Христофорова
**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ.....**14
- К. А. Бисенов, С. С. Удербаев, У. Ж. Шалболова
**ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
ИЗГОТОВЛЕНИЯ КОМПОЗИЦИОННОГО МАТКРИАЛА
НА ОСНОВЕ РИСОВОЙ СОЛОМЫ И ЛУЗГИ.....**19
- Т. С. Бронникова, В. А. Горемыкин, Е. В. Тарасенко
**НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И
ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ...26**
- М. И. Викирчук, М. С. Никологорский
**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ СОВРЕМЕННОЙ
МОЛОДЕЖИ – ИНСТРУМЕНТ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.....**32
- В. А. Горемыкин, Е. С. Сафронова
**ФОРМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....**37
- Е. А. Гузова
**К ВОПРОСУ О ТРАНСГРАНИЧНОМ
СОТРУДНИЧЕСТВЕ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА....**43
- Л. В. Матраева
**РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
РЕГИОНОВ РФ.....**49
- И. В. Паньшин, О. Б. Ярьес, Е. Р. Мазунова
**АКТУАЛИЗАЦИЯ МЕР РЕГИОНАЛЬНОГО
АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: «ТОЧКИ
РОСТА» И РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ.....**63
- С. Г. Пьянкова
**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНСТИТУЦИО-
НАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ МОНОПРОФИЛЬНЫХ
ТЕРРИТОРИЙ.....**70

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. **Старцева Татьяна**
Евгеньевна
2. **Аксаков Валерий**
Евгеньевич
3. **Клейнер Георгий**
Борисович
4. **Крикунова Татьяна**
Михайловна
5. **Крымов Вячеслав**
Борисович
6. **Макаров Валерий**
Леонидович

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. **Шутова Татьяна**
Валерьевна
2. **Артемьев Владимир**
Юрьевич
3. **Белый Владимир**
Михайлович
4. **Васильев Николай**
Александрович
5. **Веселовский Михаил**
Яковлевич
6. **Вокин Григорий**
Григорьевич
7. **Друганов Сергей Петро-**
вич
8. **Ковальская Ольга**
Вячеславовна
9. **Котрин Вадим**
Владимирович
10. **Красикова Тамара**
Ивановна
11. **Нефедьев Вячеслав**
Владимирович
12. **Соколов Сергей**
Викторович
13. **Строителев Владислав**
Николаевич
14. **Тодосийчук Анатолий**
Васильевич
15. **Христофорова Ирина**
Владимировна
16. **Шепелев Геннадий**
Васильевич

Е. С. Сафронова, И. В. Христофорова
**НЕПРЕРЫВНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
КАЧЕСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА.....82**

В. Д. Секерин
**ПРОБЛЕМЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИЙ.....90**

А. В. Ткач, А. С. Нечитайлов
**ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА.....94**

А. В. Ткач, А. С. Нечитайлов, Д. Ю. Иванов
**РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ
ПРОДУКЦИИ.....99**

УПРАВЛЕНИЕ

М. Я. Веселовский, М. С. Абрашкин
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....107**

М. А. Меньшикова, Г. П. Бутко
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ В ЛЕСНОМ БИЗНЕСЕ НА ОСНОВЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ.....116**

Е. Д. Далека
**МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ
ОПФ.....121**

Оптимизация распределения кредитных продуктов коммерческих банков в сфере потребительского кредитования с учетом социально-экономических особенностей региона

А.Н. Аганов, аспирант кафедры банковское и страховое дело,
И.В. Вашечкина, профессор кафедры банковского и страхового дела,
Российский государственный торгово-экономический университет, г. Москва

При осуществлении банковской деятельности на рынке потребительского кредитования в современных российских условиях возникает необходимость оптимизации распределения кредитных продуктов. Совершенствование кредитных продуктов и услуг, их адресность, улучшение каналов сбыта и поиск новых можно при помощи сегментации рынка.

Банк, кредитный продукт, признак, сегментация.

Optimize the allocation of loan products of commercial banks in consumer lending, taking into account the socio-economic characteristics of the region

A. N. Aganov, postgraduate student of faculty of banking and insurance business,
I.V. Vaschekina, professor of chair bank and insurance business,
Russian State University of Trade and Economics, Moscow

In the exercise of banking activities in the consumer credit market in modern Russian conditions it is necessary to optimize the distribution of credit products. Improving credit products and services, their targeting, improving distribution channels and finding new possible by means of market segmentation.

Bank, loan product, sign, segmentation.

На сегодняшний день практически каждый коммерческий банк в России занимается розничным бизнесом так, как это одно из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности, что привело к высокой конкуренции на рынке, в том числе на рынке потребительских кредитов. Поэтому при реализации банком своих кредитных продуктов важно осуществлять дифференциацию потребителей и выявить среди них тех, кто может стать потенциальным потребителем его продуктов. Банк должен учитывать вкусы и потребности клиентов с целью максимального удовлетворения запросов потребителей различных товаров, с одной стороны, получения максимальной прибыли, с другой стороны.

По мнению автора, оптимизацию кредитных продуктов коммерческого банка в сфере потребительского кредитования можно осуществить с помощью метода сегментации рынка, то есть разделения всей совокупности на несколько отдельных групп или сегментов по однородным характеристикам.

Сегментацию проводят по различным признакам. В таблице 1 представлены признаки сегментации и переменные (факторы), по которым осуществляется разделение рынка. Также банки производят сегментацию рынка по продуктовому признаку, при которой банки анализируют реакцию потенциальных клиентов на тот или иной банковский продукт.

Табл. 1. Признаки сегментации

Признак	Переменные
Демографический	Пол, возраст, состав семьи, религиозные убеждения, национальность и др.
Географический	Регион, город, с/х местность, климатические условия

Экономический	Размер доходов, виды собственности
Психологический	Стиль жизни, склонность к инновациям, групповая мотивация
Поведенческий	Доверие к фирме, приверженность к товару, уровень престижа, интенсивность потребления

Для осуществления сегментации рынка потребительских кредитов по различным признакам на территории Карачаево-Черкесской Республики (КЧР) был проведен анкетный опрос респондентов в возрасте от 18 лет. После сбора и обработки анкет число их составило 1000 штук, при этом 67,6% респондентов отказались от кредита в банке, 32,4% от общего числа опрошенных испытывают потребность в кредитах. Метод сегментации позволит вторую часть респондентов разделить на отдельные части, определить спрос и потребности населения, потенциальный рост в выявленных сегментах банками на территории Республики.

Сегментация проведена по трем признакам:

Демографические;

Экономическому;

Требования к банковским продуктам.

Сегментация по демографическому признаку. В таблице 1 перечислены переменные демографического признака. Однако каждый банк самостоятельно определяет то количество переменных, которое входит в данный признак в зависимости от целей. По анкетным данным к демографическому признаку относятся следующие переменные: «пол», «возраст», «семейное положение», «наличие детей до 18 лет». Целью сегментации по демографическому признаку является разделение потенциальных клиентов на группы по однородным характеристикам. Произведенная сегментация позволяет определить состав семьи, расходы на детей до 18 лет, кроме этого в разрезе по возрастным группам.

По отдельности каждая переменная не несет особого значения для банка. Комбинация переменных дает для банка ценную информацию и позволяет разде-

лить потенциальных клиентов одновременно по четырем критериям.

Однако каждая переменная имеет возможные варианты ответов. Переменная «пол» имеет два варианта ответов, «возраст заемщика» пять вариантов, «семейное положение» пять вариантов и «количество детей до 18 лет» пять вариантов ответов. При комбинации все четырех переменных одновременно соответственно увеличится количество вариантов ответов респондентов. Рассчитать их число можно с помощью умножения всех вариантов ответов переменных друг на друга. Каждый ответ – это один сегмент, следовательно, количество сегментов будет равно 250. Зарубежными и отечественными авторами отмечено, что количество сегментов не должно превышать 10, так как это ведет к излишней детализации признаков сегментирования и их размыванию.

Для сокращения количество сегментов применим методы исключения и объединения. На наш взгляд, критерий «пол» не существен, так при кредитовании он практически не влияет на кредитоспособность заемщика. Исключив переменную «пол» уменьшаем сегментацию в два раза. В свою очередь, варианты ответов переменной «Семейное положение» объединим по принципу содержание детей одним человеком или двумя. Следовательно, варианты ответов «холост/не замужем», «разведен/разведена», «вдова/вдовец» объединим в один сегмент и назовем его «Один опекун». Другие варианты переменной семейное положение объединим в сегмент «Два взрослых». Следовательно, если осуществлять сегментацию в разрезе возрастных групп, количество возможных сегментов станет равным 10.

Проанализировав анкетные данные по демографическому признаку, вы-

делено 8 сегментов. В четырех сегментах из восьми находится 90% потенциальных клиентов. При этом 35% не имеют семьи, и расходов на детей нет, в браке состоят 21%, причем расходов на детей никаких нет. Только 6% людей проживает одни с ребенком и более, и самостоятельно опекают их. В браке состоят 37% процентов, при этом у 19% один ребенок, двух и более детей имеют 18%. Следовательно, при расчете кредитоспособности клиента у 6% населения из доходов следует высчитывать расходы на детей, в расчете минимальный прожиточный минимум на одного ребенка. У 35% населения расходы на детей делят родители, при условии, что они оба работают, в противном случае вычитать из доходов того, кто обратился за кредитом.

Сегментация населения по демо-

графическому признаку позволяет определить состав семьи, количество детей на иждивении, что в свою очередь учитывается при расчете платежеспособности и кредитоспособности заемщика, и выявить потенциальных клиентов кредитных продуктов банка. Например, молодой семье при рождении ребенка, возможно, потребуется расширение жилой площади; образовательный кредит может понадобиться семье, чьи дети оканчивают школу.

Таким образом, имея демографические данные, можно привязать банковские продукты, в том числе потребительского кредитования, по фазам жизненного цикла (Табл. 2). В то же время все переменные демографического признака слишком простые и не дают достоверной картины о клиенте и его отношении к банковским продуктам и услугам.

Табл. 2. Кредитные продукты для разных категорий клиентов

Группа	Кредитные продукты
Молодежь (18-25 лет): Студенты; лица начавшие работать; готовящиеся к браку и недавно образовавшие семьи	Образовательные кредиты, кредиты на товары, кредиты на жилье
Молодые люди (26-35 лет): Недавно образовавшие семьи; готовящиеся к браку; молодые родители	Кредиты на жилье, автокредиты
Лица среднего возраста (36-45): Семьи со стажем; люди со сложившейся карьерой	Образовательные кредиты, кредиты на улучшения жилищных условий
Лица зрелого возраста, и пенсионеры (46 лет и более)	Кредиты на улучшения жилищных условий. Пенсионеры, такие люди намного реже пользуются кредитами.

Проведем сегментацию по принципу **требования к банковским продуктам**. Для этого в анкете обратим внимание на блок параметры кредита, который позволит выявить потребности людей на территории КЧР.

В таблице 3 представлены ответы респондентов, на какие цели требуются им кредитные средства. Как видно, 10,80% респондентов отметили целью кредита бизнес. А основная цель потребительского кредита является потребление товаров и

услуг конечным потребителем. Цель на бизнес говорит о производственном характере кредита, в этом случае будет верным не включать этих респондентов при сегментации рынка. Стоит отметить, что часть респондентов указала не одну цель кредита, их доля составляет 8%. По мнению автора, правильно будет такие ответы не выделять в отдельный сегмент, а цели их кредита относить в сегменты с одной целью. В результате таблица примет конечный вид (таблица 4).

Табл. 3. Рейтинг банковских кредитных продуктов

№ п/п	Цель кредита	Частота	В процентах, %
-------	--------------	---------	----------------

1	Покупка недвижимости	127	39,20
2	Строительство / ремонт	76	23,46
3	Бизнес	35	10,80
4	Покупка автомобиля	20	6,17
5	Покупка мебели и предметов интерьера	16	4,94
6	Образование	15	4,63
7	Иное	10	3,09
8	Покупка оргтехники, бытовой техники, расходных материалов	6	1,85
9	Покупка автомобиля и недвижимости	5	1,54
10	Строительство / ремонт и покупка мебели и предметов интерьеров	5	1,54
11	Туризм, медицинские услуги, спорт	2	0,62
12	Покупка автомобиля и строительство/ремонт	2	0,62
13	Покупка недвижимости и строительство/ремонт	2	0,62
14	Кредитная карта	1	0,31
15	Покупка автомобиля и мебели и предметов интерьера	1	0,31
16	Покупка автомобиля, строительство/ремонт и покупка мебели и предметов интерьера	1	0,31
Всего		324	100,00

Табл. 4. Рейтинг банковских кредитных продуктов

Рейтинг	Цель кредита	Частота	В процентах, %
1	Покупка недвижимости	133	43,46
2	Строительство / ремонт	86	28,10
3	Покупка автомобиля	29	9,48
4	Покупка мебели и предметов интерьера	23	7,52
5	Образование	15	4,90
6	Иное	10	3,27
7	Покупка оргтехники, бытовой техники, расходных материалов	7	2,29
8	Туризм, медицинские услуги, спорт	2	0,65
9	Кредитная карта	1	0,33
Всего		306	100,00

Анализ анкетных данных позволил выделить 9 сегментов. Основная потребность людей (43,46%) – это приобретение недвижимости, ещё 28,10% респондентов связывают свои цели кредита с недвижимостью, ее строительство или ремонт. Следующий сегмент – это покупка автомобиля (9,48%), немногим меньше (7,52%) сегмент «Покупка мебели и предметов интерьера». Отметим, что население заинтересовано в образовательных кредитах (4,9%). Общая доля других сегментов составляет 6,21% – это «Туризм, медицинские услуги, спорт», «Кредитная карта»,

«Покупка оргтехники, бытовой техники, расходных материалов», «Иное».

Сегментация по целям позволила нам выявить потребности населения. Однако, для совершенствования и продажи продуктов следует учесть в сегментации основные параметры кредита. Помимо процентной ставки, что является существенным фактором, к параметрам кредита относятся сумма кредита и срок кредита.

Переменные сумма и срок кредита позволяет шесть сегментов разделить еще на подсегменты и выявить потребности клиентов в кредитных продуктах банка. В

свою очередь, переменная «сумма кредита» имеет 5 вариантов ответов, а переменная «срок кредита» 6 вариантов ответа. Перемножив число вариантов одной переменной на число вариантов другой переменной, находим возможное количество сегментов (30).

Известно что, кредиты по сроку классифицируются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 3 лет) и долгосрочные (свыше 3 лет). Таким образом, количество сегментов сократиться в два раза и будет равна 15.

Осуществим сегментацию шести сегментов по целям, используя переменные, сумма и срок кредита, при этом делаем это в разрезе возрастных групп.

Сегмент «Покупка недвижимости». Выделено 6 сегментов, из них 95% рынка жилищных кредитов находится в трех сегментах, общая их характеристика – это долгосрочные кредиты, сумма кредита варьируется от 100 000 рублей и превышает 1 млн. рублей. Наибольшую потребность (39%) в жилищных кредитах испытывают люди в возрасте 26-35 лет. В Республике кредиты на покупку жилья, целевого характера предоставляют четыре банка, Сбербанк России, Россельхозбанк, Связь-Банк, СКБ-Банк, то есть кредиты на покупку и строительство жилья предоставляют кредитные организации, чьи головные офисы находятся в других регионах. Отличительной чертой жилищных кредитов является срок кредита, обычно это долгосрочные кредиты (свыше 3 лет). Следовательно, для банков представляют интерес сегменты «Сумма от 100000 до 500000 руб., долгосрочные», «Сумма от 500000 до 1000000 руб., долгосрочные», «Сумма свыше 1000000 руб., долгосрочные», которые занимают 95% рынка. Остальная часть потребителей может быть удовлетворена также за счет потребительских кредитов.

Сегмент «Строительство/ремонт». В зависимости от суммы и срока сегмент поделен на 9 подсегментов. В четырех сегментах находится 82,35%

потенциальных клиентов кредитов на строительство и ремонт недвижимости, причем 71,76%, это кредиты долгосрочные с суммой кредита до 1 млн. руб. Среди населения потребность испытывают в кредитах на строительство и ремонт недвижимости во всех возрастных групп, среди них выделяются: 36-45 – 30,59%, 46-60 лет – 28,24%, 26-35 лет – 27,04%. Как установлено выше долгосрочные кредиты на покупку недвижимости могут предоставить на территории Республики Сбербанк России, Россельхозбанк, Связь-Банк, СКБ-Банк из них только Сбербанк России и Россельхозбанк предоставляют кредиты на строительство недвижимости. Потребительские кредиты нецелевого характера, на строительство или ремонт квартиры сроком до 5 лет могут удовлетворить потребности оставшихся сегментов (21,1%). Кредитованием населения занимаются девять банков (Сбербанк, Связь-Банк, Россельхозбанк, ХКФ Банк, СКБ-Банк, Развитие, Тексбанк), из них три местных банка (Развитие, Тексбанк, Народный банк), чьи головные офисы находятся на территории Республики. Отметим, что в местных банках к каждому клиенту индивидуальный подход, то есть, нет кредитных продуктов на разные сегменты рынка, как, например, в Сбербанке, Россельхозбанке и других кредитных организациях на территории Карачаево-Черкесской республике. Отметим, что у Сбербанка, Россельхозбанка, существуют кредитные продукты для личных подсобных хозяйств (ЛПХ), целью которых является строительство или ремонт недвижимости. Это создает им преимущество на рынке потребительского кредитования.

Сегмент «Покупка автомобиля». Сегмент автокредитов разделен на шесть сегментов. Около 90% потенциальных клиентов автокредитования находится в трех сегментах. Общая характеристика всех трех сегментов – это срок кредитования (долгосрочные). Сумма кредита варьируется от 100 тыс. руб. и больше. Потребность в автокредите испытывают че-

тыре возрастные группы (18-25 лет, 26-35 лет, 36-45 лет, 46-60 лет), наиболее число (34,5%) население в возрасте от 18 до 25 лет. Количество населения в трех оставшихся возрастных группах одинаковое (21,8%).

Кредиты на покупку автомобиля, с целевыми программами, на территории Карачаево – Черкесской Республики предоставляют Сбербанк, Связь-Банк, Россельхозбанк, ХКФ Банк, МИнБ. Все вышеперечисленные банки со своими программами автокредитования могут осуществлять работу во всех сегментах на рынке кредитования автомобилей, кроме ХКФ Банка. Банк может работать со своей программой автокредитования только в сегментах, где сумма кредита не превышает полумиллиона рублей.

Сегмент «Образование». Выделено 5 сегментов. Кредит на образование нужен трем возрастным группам, наибольшее количество людей (53,33%) в возрасте от 18 до 26 лет. Большинство населения нуждается в долгосрочных кредитах (73,33%), сумма кредита варьируется до 1 млн. руб., причем у 47,67% она в интервале от 100 до 500 тыс. руб. Остальная часть населения имеет потребность в кредитах до 100 тыс. руб., причем доли краткосрочных и среднесрочных кредитов равны. Кредиты на образования целевого характера на территории Республики представляет Сбербанк России и Россельхозбанк.

Сегмент «Покупка мебели и предметов интерьера». Сегмент «Покупка мебели и предметов интерьера» разделен на четыре подсегмента, 60,87% населения нуждается в долгосрочных кредитах, остальная часть в среднесрочных кредитах. При этом сумма кредита варьируется до 500 000 рублей. Более 50% населения это люди в возрасте от 46 до 61 года, еще 30% - 36-45 лет.

Кредиты на покупку мебели и предметов интерьера предоставляют непосредственно в отделении банка, как на любые другие цели, либо в пунктах продаж мебели. Первым способом предоставляют

кредит все девять банков занимающихся кредитованием населения, вторым способом – ХКФ Банк, Банк Русский Стандарт, Альфа-Банк, ОТП-Банк, отметим, последние три банка офисов на территории Республики не имеют. При предоставлении кредитов в пунктах продаж сумма не превышает 300 000 рублей, срок кредита до 3 лет. При условии, что потребитель готов подождать и получить более дешевые деньги, предоставить кредит на покупку мебели могут все банки на территории Республики, занимающиеся потребительским кредитованием, как на любые цели. Соответственно, они могут работать и даже увеличивать рост объемов кредитования во всех подсегментах сегмента «Покупка мебели и предметов интерьера».

Сегмент «Иные цели». Сегмент «иные цели» разделен на семь частей. Более 60% населения требуется долгосрочные кредита на нецелевые нужды, сумма кредита варьируется от минимального значения и свыше миллиона. Потребность в среднесрочных кредитах у 31% населения, сумма которых находится до 500 000 рублей. Лишь 5% населения нужны краткосрочные кредита, сумма которых не превышает 100 000 рублей. Кредиты нецелевого характера желают получить все население в не зависимости от возраста, однако, 47% это население в возрасте от 26 до 36 лет, одинаковое количество (по 10%) людей возрастных групп 36-45 лет и 46-60 лет, 16% – 18-25 лет и от 61 года.

Потребительские кредиты предоставляют в Республике девять банков, из них три местных. Сбербанк, Россельхозбанк, МинБ, СКБ-Банк, Связь-банк, ХКФ Банк имеют широкий ряд кредитных продуктов для населения, соответственно могут работать во всех подсегментах «Иные цели». Долгосрочные кредиты свыше пяти лет предоставляет только Сбербанк России, одним из преимуществ банка является требования к заемщику, максимальный возраст клиента не должен превышать 75 лет на момент погашения кредита. У других банков возраст клиента не должен

превышать 60-65 лет. Как вышесказано, местные банки к каждому клиенту проводят индивидуальный подход, что конечно их делает ближе к заемщику. Например, если скоринговая система отказала клиенту, то банки с индивидуальным подходом могут быть гибче в вопросе рассмотрения кредитоспособности клиента. Однако, учитывая быстрое развитие рынка потребительских кредитов, это приводит к отставанию этих банков от тенденций. Работу соответственно следует осуществлять в сегментах (36,8%), где срок кредита до 3 лет и сумма кредита до 500 000 рублей. Так как, привлеченные средства банка это в основном вклады населения и займы у ЦБ РФ, срок которых не превышает 3 лет.

Кредиты на товары целевого характера на срок до 3 лет в пунктах продаж могут осуществлять банки ХКФ Банк, Банк Русский Стандарт, Альфа-Банк, ОТП-Банк в сегментах.

Сегментирование по принципу размера доходов.

Название принципа сегментации по доходу сама говорит о переменной – доходы клиентов. При кредитовании платежеспособность клиента рассчитывают по его доходам, основным из них является заработная плата по месту работы. Таким образом, из блока информация о доходах за основания сегментирования используем доход по основному месту работы.

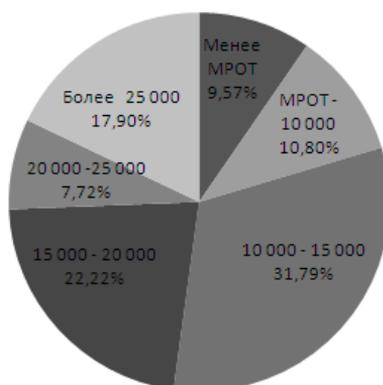


Рис. 1. Структура доходов населения на территории КЧР

Как видно на рисунке 1, у 52,16% населения доходы ниже среднемесячной заработной платы (на 01.01.2013г. – 16047,7 руб.), из них у 9,57% ниже прожиточного минимума. Доходы выше среднемесячной заработной платы у 25,90%, еще у 22,22% доходы находятся в интервале 15 000-20 000 рублей. Следовательно, у части людей доходы ниже среднемесячной заработной платы, у второй части выше, у третьей на уровне среднемесячной. Это позволяет разделить рынок потенциальных клиентов на шесть сегментов. По уровню доходов дадим название каждому сегменту,

исходной величиной будет среднемесячная номинальная заработная плата: менее МРОТ – бедные клиенты; МРОТ-10000 рублей – низкие доходы; 10000-15000 рублей – ниже средних; 15000-20000 рублей – средние доходы; 20000-25000 рублей – высокие доходы; более 25000 рублей – богатые клиенты.

Таким образом, люди, чьи доходы ниже прожиточного минимума не смогут рассчитывать на получения кредитов в банке, чьи доходы низкие будет затруднительно получить кредит. Остальные классы людей в зависимости от их платеже-

способности и кредитоспособности.

Переменная «доход» относится к экономическому признаку. Также к данному признаку можно отнести переменную о наличии собственности. Это позволит в большей степени определить благосостояние клиента. В анкете вопросы с 18 по 20 относятся к блоку «наличие собственности». На основе информации о собственности из анкетных данных осуществим сегментацию по двум переменным: доход и собственность. Перемножая все варианты ответов переменных, находим число возможных сегментов 384. Данное количество сегментов приведет к разбросу. Для сокращения числа сегментов количество собственности не будем учитывать. Ответы респондентов будут заключаться только в наличие недвижимости, автотранспорта, а их количество не будет иметь значения. В результате получилось 31 сегмент. Для упрощения подсчетов разобьем 31 сегмент на шесть сегментов в зависимости от размера доходов респондентов и рассмотрим их в разрезе возрастных групп. Рассмотрим каждый сегмент.

Сегмент «Богатые клиенты». В зависимости от наличия собственности выделено шесть подсегментов. Привлекательными для банка является люди, имеющие в собственности недвижимость, транспорт, другие активы, однако их доля (5,17%) в общей совокупности мала. Наибольшую долю (40%) имеют люди, в собственности которых находится и недвижимость, и транспортное средство. Легче всего привлечь граждан к кредитованию, в собственности которых нет недвижимости, транспортного средства, предложив данной группе жилищные кредиты и автокредиты. Данные продукты также актуальны будет для населения, в чьей собственности находится либо транспортное средство (22%), либо недвижимость (14%). Для граждан, у которых есть жилая недвижимость спросом будут пользоваться кредиты на ее ремонт. На нецелевые нужды предложить кредиты на покупку мебели и предметов интерьера. При этом учитывать

возрастную структуру сегмента «Богатые клиента», наибольшее число граждан в возрасте от 26 до 36 лет (45%).

Сегмент «Высокие доходы». Отметим, что это самая малочисленная группа, доля которой составляет около 8%. В свою очередь, по переменной наличие собственности данная группа респондентов разделена на четыре сегмента, 48% населения можно предложить жилищные кредиты, также 48% предложить автокредиты, 24% населения будут интересны и жилищные кредиты, и автокредиты. Кредиты на ремонт жилья и покупку мебели интересны будут 52%. Наибольшее число представителей в возрасте от 26 до 35 лет, из них 40% скорее всего будут заинтересованы в жилищных кредитах, 20% в автокредитах, у 30% возникнет потребность в тех, и других. Также у 20%, скорее всего, возникнет потребность в ремонте жилья, или улучшения жилищных условий.

Сегмент «Средние доходы». В зависимости от наличия собственности в группе выделено пять подсегментов. Из них 57% скорее всего заинтересуется кредитами на покупку недвижимости, 47% на приобретения автомобиля. Также 65% можно предложить кредит на улучшения жилищных условий, ремонт жилья, на покупку мебели. При этом наибольшее число со средними доходами люди в возрасте от 26-35 лет и от 46 до 61 лет. Например, у населения в возрасте 46-61 год потребность может возникнуть в приобретении транспортного средства (62%), также 14% целью кредита может быть покупка недвижимости. Кроме этого, у 86% потребность к кредитам на улучшение жилищных условий.

Сегмент «Доходы ниже средних». Сегмент «Доходы ниже средних» самый многочисленный, число респондентов равно 103. При сегментации его выделено семь подсегментов. Потребность в кредитах на жилье может возникнуть у 57% населения, из них у 47% также на покупку автомобиля. Также еще 12% населения, возможно, потребуются кредитные

средства на покупку автомобиля. Кредит на улучшения жилищных условий могут потребоваться 42% населения. Наибольшее число респондентов с доходами ниже средних в возрасте от 26 до 36 лет, однако, не намного меньше доля (29%) населения в возрасте от 46 до 61 года. Например, в данном возрасте 63% населения (возможно) кредитные средства потребуются на покупку жилья, а 30% на приобретение автомобиля. Еще около 70% населения кредиты, возможно, потребуются на улучшение жилищных условий.

Сегмент «Низкие доходы». Выделено пять сегментов. Можно сделать вывод, что данной группе с низкими доходами трудно претендовать на получения кредита, целью которых будет приобретения жилья или покупка автомобиля. В зависимости от размера дохода предложить кредит до 100 тысяч рублей нецелевого характера в формах наличной, кредитной

карты, кредита на товар. В перспективе рассматривать население возраста до 35 лет, доля которых составляет 51%. В будущем более молодое население ожидает карьерный рост, а это повышение экономического состояния потенциального клиента для банка.

Сегмент «Бедные клиенты». Сегмент «Бедные клиенты» включает в себя четыре возрастные группы, причем доля людей в возрасте от 18 до 26 лет более 50%. Еще 32% это люди от 26 до 36 лет. Данную группу следует рассматривать на перспективу, то есть отслеживать изменение их социального статуса. В таблице 5 приведена сегментация по социальному признаку, переменными которой являются тип работы. Как видно, в возрасте от 18 до 25 лет, чьи доходы менее МРОТ из них 88,24% безработные, при этом 54,94% – это студенты. В возрасте 26-35 лет доля безработных 60%, из них студентов 20%.

Табл. 5. Сегментация «Бедные клиенты» по социальному признаку

Возраст	Частота	Доля безработных	Из них
			студенты
18-25	17	88,24%	52,94%
26-35	10	60,00%	20,00%

В заключение определим долю населения по доходам в сегментах по продуктовому признаку. Для этого долю сегмента умножим на долю доходов. Так как сегментация по продуктовому признаку

осуществлена без учета цели кредита на бизнес, то верно будет исключить эту часть из сегментов по размеру дохода. Структура населения по признаку доход примет, следующий вид (рис.2.):

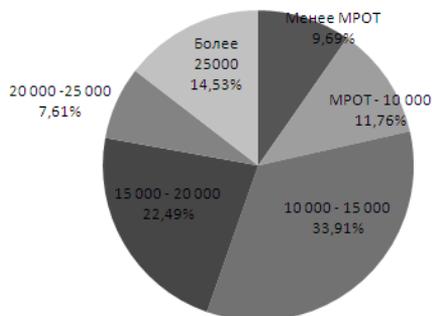


Рис. 2. Структура доходов населения без учета цели кредита «На бизнес»

В таблице 6 представлена доля населения с различными доходами в сегментах по продуктовому ряду. Как видно из таблицы, возможно, подсчитать в каждом сегменте долю платежеспособных клиентов. Во всех сегментах исключается доля населения, чьи доходы ниже прожиточного минимума, в сегментах «Покупка Недвижимости» и «Покупка автомобиля» также исключаем население с низкими

доходами. Итак, претендовать на автокредит может 7,44% граждан, жилищные кредиты – 34,14%, строительство/ремонт – 24,38%, на образование – 4,43%, на покупку мебели и предметов интерьера – 6,79%, иные кредиты – 5,90%. Следовательно, 84,08% населения по доходам можно отнести к платежеспособным при выдаче кредита.

Табл. 6. Структура сегментов продуктового признака по доходам населения, %

Сегмент	Менее МРОТ	МРОТ - 10000	10000 - 15000	15000 - 20000	20000 - 25000	Более 25000	Всего
Покупка Автомобиля	0,92	1,11	3,21	2,13	0,72	1,38	9,48
Покупка недвижимости	4,21	5,11	14,74	9,78	3,31	6,32	43,46
Строительство/ремонт	2,72	3,31	9,53	6,32	2,14	4,08	28,10
Образование	0,47	0,58	1,66	1,10	0,37	0,71	4,90
Покупка мебели и предметов интерьера	0,73	0,88	2,55	1,69	0,57	1,09	7,52
Иное	0,63	0,77	2,22	1,47	0,50	0,95	6,54
Всего	9,69	11,76	33,91	22,49	7,61	14,53	100,00

Вычислим доли возрастных групп в каждом сегменте. Для этого долю платежеспособного населения в сегменте умножим на долевые показатели возрастных

групп в каждом сегменте. В таблице 7 представлены вычисления по каждому сегменту.

Табл. 7. Структура платежеспособного населения по возрастным группам, %

Сегмент	18-25	26-35	36-45	46-60	от 61	Всего
Покупка Автомобиля	2,57	1,54	1,54	1,80		7,44
Покупка недвижимости	6,42	13,35	7,44	6,16	0,77	34,14
Строительство/ремонт	2,69	6,87	7,76	7,17	0,90	25,38
Образование	2,36	0,59		1,48		4,43
Покупка мебели и предметов интерьера		0,59	2,07	3,84	0,30	6,79
Иное	0,62	2,80	0,93	0,93	0,62	5,90

Комбинация трех признаков позволяет определить потребности потенциальных клиентов и соответственно предложить продукт, который будет удовлетворять потребности клиентов. Отсюда вытекает, что наибольшую потребность в покупке автомобиля (33,2%) и получения образования (53,2%) испытывают молодые люди до 25 лет, наибольшую потребность

в кредитах на недвижимость (39,1%) испытывают молодые люди от 26 лет до 36 лет. Кредиты на строительство и ремонт недвижимости нуждаются люди в возрасте от 36 до 46 лет (30,6%), от 46 до 61 года (28,2%), от 26 до 36 лет (27,1%). Приобрести в кредит мебель и предметы интерьера наибольшую потребность испытывают люди в возрасте 46 до 61 года (56,6%). В

потребительских кредитах без целевого характера наибольшую потребность испытывают люди в возрасте от 25 до 36 лет (47,8%).

На основе осуществленной сегментации по различным признакам рынка потребительских кредитов можно сделать вывод, что маркетинговые исследования рынка являются инструментом адаптации банка к региональным условиям. При помощи сегментации по демографическому признаку позволило разделить людей по фазам жизненного цикла, а главное определить виды кредитов для предложения потенциальным клиентам. Сегментация по экономическому признаку позволило разделить людей в зависимости от благосостояния и также определить виды кредитов для них. Разделение рынка на однородные группы по продуктовому признаку позволило выявить потребности населения по кредитам. Однако разделение рынка толь-

ко по одному признаку может и привести к убыткам, так как полученные показатели не могут претендовать на абсолютность. Комбинация двух и более признаков позволяет банком детализировать рынок, что дает возможность с большей точностью определить подходящий сегмент. Использование комбинации, как и любой способ, имеет плюсы и минусы. Главным недостатком его является излишняя детализация признаков и их размыванию, что приводит к большому количеству сегментов.

Итак, проведение сегментации позволяет коммерческому банку обеспечить адресность предоставляемых банковских услуг и значительно повысить эффективность их продвижение, что приводит к повышению доходов банка за счет совершенствования банковских продуктов и услуг, их разработки, улучшение каналов сбыта и поиск новых, развития коммуникационной политики банка.

Литература

1. Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru/
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://kchrstat.gks.ru/>
3. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
4. Веселовский М.Я Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82
5. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования // Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
6. Микаелян Г.М., Суглобов А.Е. Управленческая отчетность как инструмент внутреннего контроля деятельности региональных банков // Образование.Наука. Научные кадры. 2012. № 9. С. 126-131.
7. Микаелян Г.М., Суглобов А.Е. Значение бюджетирования для построения эффективной системы внутреннего контроля в региональных банках // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 14. № 1. С. 102-109.
8. Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2. С. 22-32.

Проблемы и перспективы стратегического развития корпораций в России

Н.З. Атаров, д.э.н., профессор, профессор кафедры «Корпоративное управление и электронный бизнес»
ФГБОУ ВПО «РГУТиС», п. Черкизово, Московская область,

И.В. Христофорова, д.э.н., профессор, проректор по учебной и учебно-методической работе
ГБОУ ВПО МО «ФТА»,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются проблемы и перспективы оздоровления и развития крупных корпораций России в условиях экономического кризиса. Активизация инновационной и инвестиционной деятельности корпораций требует совершенствования организационных и экономических механизмов формирования их стратегий. В качестве одного из возможных организационных подходов корпоративного развития предлагается рассмотреть создание крупных отечественных сервисных компаний кластерного типа.

Корпорация, стратегии корпоративного развития, инвестиции, инновации, организационный и экономический механизм, кластер, кластерная организация производства.

Problems and prospects of strategic development corporations in Russia

N.Z. Atarov, Dr.Econ.Sci., professor, professor of chair «Corporate Governance and Electronic Business» FGBOU
VPO «RGUTiS», Cherkizovo, Moscow region,

I.V. Hristoforova, Dr.Econ.Sci., professor, vice rector for educational and educational and methodical work GBOU
VPO MO «FTA»,

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article problems and prospects of improvement and development of large corporations of Russia in the conditions of an economic crisis are considered. Activization of innovative and investment activity of corporations demands improvement of organizational and economic mechanisms of formation of their strategy. As one of possible organizational approaches of corporate development it is offered to consider creation of large domestic service companies of cluster type.

Corporation, strategy of corporate development, investment, innovation, organizational and economic mechanism, cluster, cluster organization of production.

Крупные корпорации как основа национальной экономики и развития международной интеграции привлекают все большее внимание специалистов [1, 2, 8, 9]. Итоги ежегодных рейтингов «Эксперт – 400» как в докризисном 2008г., так и в после кризисном 2011г., демонстрируют, что несмотря на серьезное усложнение экономической ситуации, суммарный доход крупнейших российских компаний в 2008 г. впервые превысил 1 трлн долларов, а по итогам 18-го ежегодного рейтинга в 2011 г. его величина составила 1,407 трлн долларов. Общий годовой темп прироста их суммарного объема реализации в указанные периоды составил 24,1% и 23,4% соответственно. При этом корпорации сырь-

евого сектора имели темпы увеличения объема реализации в 1,3-1,4 раза выше среднерейтингового и обеспечили около 54% общего объема реализации продукции участников рейтинга. Корпорации потребительского сектора и обрабатывающей промышленности имели темпы прироста существенно ниже – 19,6% и 18% в 2008 г. и 2011г. соответственно [3].

Динамика укрупненной структуры по количеству компаний, по объему реализации продукции в 2008 г. и 2011 г., а также темпы прироста объема реализации к предшествующему году характеризуются данными таблицы 1. Анализ приведенных данных показывает, что более половины реализации объема продукции промыш-

ленности в анализируемые годы приходилось на компании нефтяной и газовой отрасли. Около 15% в 2008 г. и 11% в 2011 г.

приходилось на компании черной металлургии.

Табл. 1. Отраслевая характеристика объема реализации анализируемых компаний рейтинга «Эксперт – 400» в 2008 г. и 2011 г.*

Наименование отрасли	Количество компаний, единиц		Доля в суммарном объеме реализации, %		Годовой темп прироста объема реализации к предыдущему году, %	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Всего	400	400	100	100	24,1	23,4
В том числе:						
Промышленность	194	176	65,6	63,1	25,5	24,0
Из них:						
- нефтяная и газовая	19	16	33,1	32,2	29,1	29,1
- черная металлургия	20	15	9,5	6,8	35,8	22,4
- машиностроение	44	46	6,5	6,4	12,7	36,2
Сфера услуг	150	168	24,1	29,7	19,4	28,7

* Таблица составлена по данным [6, с. 98 – 102; 5, с. 130]

Темпы прироста объема реализации этих отраслей в докризисном 2008 г. значительно превышали в целом по всем рейтинговым компаниям и составляли, соответственно, 29,1% и 35,8%. Несмотря на достижение в 2011 г. самого высокого темпа роста своих доходов за последнее десятилетие компании машиностроения имеют пока существенно меньший вклад. На их долю приходилось 6,5% в 2008 г. и 6,4% в 2011г объема реализации продукции рейтинговых компаний экономики в целом и по 10% соответственно объема реализации промышленной продукции.

Эти данные подтверждают сохранение сырьевой направленности в развитии российской экономики. Однако ключевая проблема корпоративного развития национальной экономики заключается в том, что огромные финансовые ресурсы

крупных экспортноориентированных корпораций, аккумулирующих их на своих счетах и в фондах государственного резервирования, практически не оказывают влияния на собственное инвестиционное и инновационное развитие и на развитие реального сектора экономики: низкий уровень обновления основных фондов большинства отраслей обрабатывающей промышленности одновременно сочетается с крайне низким уровнем использования производственных мощностей машиностроения инвестиционного профиля.

По данным Росстата динамика сальдированных финансовых результатов и инвестиций в основной капитал организаций важнейших секторов экономики в 2003 – 2011 гг. характеризуется данными таблице 2.

Табл. 2. Финансовые результаты и объемы инвестиций в основной капитал организаций важнейших секторов экономики в 2003 – 2011 гг., в % *

Наименование отрасли	Сальдированные финансовые результаты					Инвестиции в основной капитал				
	2003	2005	2008	2010	2011	2003	2005	2008	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	15,4	21,9	22,4	20,5	25,4	15,9	13,9	13,4	13,8	14,6

Обрабатывающая промышленность	23,9	29,6	36,4	26,7	28,2	15,6	16,4	14,9	13,2	12,9
из них:										
- металлургия	11,0	10,2	7,7	5,5	4,1	2,5	3,4	3,0	2,0	1,9
- машиностроение	2,8	1,9	1,1	1,3	2,2	2,6	2,3	2,5	2,2	2,1
Сфера услуг	55,2	44,3	32,5	41,7	42,0	52,8	55,3	55,4	56,9	56,4

* Рассчитано по данным: [4, с.616, 654; 5, с.612, 642].

При устойчивом увеличении доли финансовых результатов предприятий сырьевого сектора их удельный вес в общем объеме инвестиций в 2005-2011 годы уменьшился относительно 2003 г. Это явилось основной причиной сохранения более повышенного износа основных фондов (52,2% на конец 2011 г.) относительно экономики в целом (47,9%), обрабатывающих отраслей (46,7%) и особенно с

такими отраслями сферы услуг, как: торговля (36,5%), финансовая деятельность (44,0%) и др. [6, с. 345]. Еще хуже обстоят дела с инновационной активностью корпораций сырьевого сектора. Фрагменты результатов обследования организаций отраслей по добыче полезных ископаемых и обрабатывающей промышленности представлены в таблице 3.

Табл. 3. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследуемых организаций в 2003 – 2011 гг., в %*

Наименование отрасли	2003	2005	2008	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	5,7	5,6	5,1	6,6	6,8
из них:					
- добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	7,3	5,7	5,6	8,0	9,0
Обрабатывающие производства	10,9	11,1	11,9	11,3	11,6
из них:					
- металлургическое производство	11,9	13,1	13,8	13,2	13,3
- производство машин и оборудования	13,4	13,5	16,9	14,8	15,3
- производство транспортных средств и оборудования	21,2	23,8	23,0	19,0	19,7

*Составлена по данным [6, с. 562; 5, с. 573].

Сопоставимый анализ приведенных данных в табл. 2 и табл. 3 показывает, что предприятия отраслей по добыче полезных ископаемых при значительном увеличении своей доли в финансовых результатах, в 1,7 раза за 2003 – 2011 гг., сокращали удельный вес инновационно активных организаций в докризисный период с 5,7% в 2003 г. до 5,1% в 2008 г. В то же время предприятия отраслей по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, имевшие в тот период самую благоприятную конъюнктуру на мировом рынке, сократили долю предприятий, осуществляющих технологические инновации, с 7,3% до 5,6% соответственно. Даже при активизации инновационной деятель-

ности удельный вес инновационно активных предприятий сырьевого сектора в послекризисные 2010 и 2011 годы оставался примерно в 1,7 раза ниже данного показателя в обрабатывающей промышленности и в 2,2 – 2,9 раза по сравнению с предприятиями машиностроения. Основными проблемами сложившихся неблагоприятных тенденций деятельности крупных корпораций заключается в недостаточном уровне стратегического планирования, в несовершенстве организационных и экономических механизмов стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности.

Анализ уровня стратегического планирования, осуществленного рейтинго-

вым агентством «Эксперт-РА» на примере государственных корпораций, которые в соответствии с ФЗ № 437 обязаны разрабатывать стратегии собственного развития и обеспечивать свободный доступ к ним, показал, что:

- на конец 2010 г. только около 15 из 50 госкорпораций имели разработку стратегии своего развития;
- при адекватности поставленных целей механизмы их достижения в ряде стратегий развития компании практически отсутствуют;
- поставленные амбициозные задачи не всегда находят подтверждение реальных путей и механизмов ее достижения. Так, в стратегии ГК «Объединенная судостроительная компания» для достижения кардинального роста производительности труда в 3-3,5 раза (насыщенная задача для машиностроения в целом) не даются пути и механизмы реализации этой задачи.

В то же время примером соответствия инструментария поставленным стратегическим задачам может служить компания «Росатом». В стратегии своего развития к 2013 г. увеличение мощности своих АЭС в 2,5 раза и выручки в 5 раз по сравнению с 2011 годом компания подкрепляет эти планы масштабной программой вложений в НИОКР. Она прогнозирует направлять 4,5% от выручки в развитие этой сферы, что является сопоставимым с уровнем затрат ее мировых конкурентов [4, с.126].

В целях эффективной реализации стратегий долгосрочного развития корпорации с одной стороны необходимо создать экономические стимулы для более интенсивного инвестирования в инновации и на их базе в обновление продукции, технологии и основных фондов. С другой стороны, важно включить механизм межотраслевого взаимодействия ведущих корпораций отраслей сырьевого сектора с предприятиями отечественного машиностроения и металлургии.

В качестве организационного механизма стратегий роста конкурентоспо-

собности корпоративного развития давно зарекомендована такая форма межотраслевой организации производства, как «кластер». На основе теории кластеров (от англ. cluster – сгусток), «отцом» которой считается американский ученый Майкл Портер (Гарвардская школа бизнеса), доказано, что конкурентоспособные фирмы имеют свойство концентрироваться, «слипаться в сгустки» [5, с. 21]. В основе кластерной организации производства лежит создание целого «куста» тесно взаимодействующих компаний. При этом кластеры имеют свойство не замыкаться в своей отрасли, а распространяться на смежные. Именно во взаимодействии компаний, эксплуатирующих огромные запасы природных ресурсов России, с хорошей рабочей силой и сохранившей еще ресурс научно-технической базой, М. Портер видел в 2003 г. потенциал кластерного развития российской экономики. Но для этого необходимо в кластерах видеть сообщества компаний, способных в «автономном режиме» поддерживать и расширять свои преимущества. [5, с.34].

В этой связи тесное взаимодействие нефтяных и газовых компаний с предприятиями, производящими соответствующее оборудование и осуществляющими его монтаж, а также комплекс нефтесервисных услуг, следует рассматривать в качестве концептуальной основы формирования отечественных кластеров. Как известно, основным бизнесом в нефтяном секторе является добыча, переработка и продажа нефти и нефтепродуктов. Однако и обслуживающий рынок потребляемого им оборудования и нефтесервисных услуг в 2005 г. оценивался в объеме 20 млрд долл. в год, а ежегодный его прирост – в 25% [5, с. 331]. Половина этого объема формируется за счет потребности в машинах и оборудовании и наполовину – в нефтесервисных услугах. К ним относятся производственные услуги по разведке запасов, бурению, по геодезическим работам, текущему и капитальному ремонту скважин, интенсификации добычи нефти,

обслуживанию и ремонту нефтепромыслового оборудования, услуги специализированного транспорта.

Примером успешной реализации проекта создания российской нефтесервисной фирмы является группа компаний «Интегра». Компания, созданная в 2004 г. из небольших проблемных активов, обеспечила в 2005 г. годовую оборот в 200 млн. долларов. В 2008 г. ее объем реализации достиг своего рекордного значения 1446 млн долларов, а в 2011 г. он составлял 616 млн долларов [3, с. 120 – 121; 7, с. 152].

Целью создания группы компаний «Интегра» стало:

- формирование крупной высокотехнологичной российской нефтесервисной и машиностроительной компании, поставляющей услуги и оборудование нефтегазовому сектору российской экономике;
- осуществление инвестиций в развитие отечественных технологий;
- восстановление конкурентоспособности российских нефтегазово-машиностроительной и нефтесервисной отраслей.

Сегодня группа «Интегра» позиционирует себя как ведущая российская нефтесервисная и машиностроительная компания. Она приобретает все больший вес на мировом нефтесервисном рынке. Концентрируя свое внимание на основные традиционные нефтяные регионы Российской Федерации, она работает на все основные российские и международные нефтегазовые компании. Группа компаний «Интегра» оказывает сервисные услуги нефтяным компаниям – бурение, ремонт скважин, геофизические исследования, производство, монтаж и капитальный ремонт бурового оборудованию. Бизнес группы компаний «Интегра» организован в виде функциональных бизнес-блоков: блок «Бурение, капитальный ремонт скважин, интегрированное управление проектами»; блок «Технологические сервисы»;

блок «Геофизики»; блок «Машиностроение» и Торговой Дом «Интегра». В состав группы входят более сорока нефтесервисных и машиностроительных предприятий: ООО «Интерга-бурение», ЗАО «Уралмаш – ВНИИБТ (Всероссийский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт буровой техники)», ООО «Стройнефтемаш», ООО «Буровая компания «Альянс»», ОАО «Российская геофизическая компания», ОАО «Тюменнефтегеофизика», ОАО «Нижневартовск-нефтегеофизика», ООО «Оренбургтехсервис», ООО «Интега – МашСервис» и др. В компании работает более двадцати тысяч сотрудников в регионах Западной Сибири, Урала, Республики Коми и Юга России [10].

Кластерный принцип корпоративной межотраслевой организации бизнеса в Сибири, на Урале и других регионах страны позволяет эффективно инвестировать в инновации и обеспечивать конкурентные преимущества интенсивно развивающемуся деловому сервису. Преимущества крупных отечественных сервисных компаний кластерного типа заключается в том, что они:

- способны интенсивно формировать и развивать необходимые профильные и смежные активы;
- достойно конкурировать с иностранными фирмами, традиционно считавшимися ведущими зарубежными нефтесервисными ТНК, в связи с более низкими издержками по изготовлению отечественного оборудования, его монтажу и капитальному ремонту, осуществлению геофизических, разведочных, буровых работ и других услуг при обеспечении качества работ;
- осуществлять мощную маркетинговую поддержку для обеспечения притока заказов на внутреннем и зарубежном рынках сервисных услуг.

Литература

1. Атаров Н.З., Корпоративное управление конкурентоспособностью предприятия. // «Научные труды Вольного экономического общества». Т.137. 2010.
2. Атаров Н.З., Джанжугазова Е.А. Корпоративное маркетинговое управление на рынке туристских услуг. //Электронный журнал «Сервис в России и за рубежом» №3 (30) 2012.
3. Гришанков Д., Кабалинский Д. Разделенные нефтью // Эксперт, специальный выпуск, 2009 №38 (675).
4. Градецкий А., Жердев Ф.. Стратегии госкомпаний: без особых амбиций // Эксперт, 1-7 октября 2012 №39 (821).
5. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач \ автор проекта и координатор исследования А.Ю. Юданов. – М.: Финансовая компания «ИНТРАСТ»; КНОРУС, 2007. – 464 с.
6. Российский статистический ежегодник, 2009: стат. сб.\ Росстат. – М., 2009. – 795 с.
7. Российский статистический ежегодник, 2011: стат. сб.\ Росстат. – М., 2012. – 786 с.
8. Эльканова Е.А., Христофорова И.В. Стратегии развития и эффективность функционирования госкорпораций на примере «Роснано» // Стратегии инновационного развития предприятия: сборник трудов научно-практической конференции – Королёв, 2013.
9. Эльканова Е.А. Интеграционные стратегии: методологические и практические аспекты (на примере корпорации «Ростелеком») // Стратегии инновационного развития предприятия: сборник трудов научно-практической конференции – Королёв, 2013.
10. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fedpress.ru/lib/company/company-29.html>.
11. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
12. Веселовский М.Я Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82
13. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования //Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16.
14. Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2. С. 22-32.

УДК 621.763:624.011.72:633.584.6

Экономически эффективная технология изготовления композиционного материала на основе рисовой соломы и лузги

К.А. Бисенов, д.т.н., профессор,

С.С. Удербаяев, д.т.н., доцент,

У.Ж. Шалболова, д.э.н., профессор,

Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата, Республика Казахстан

В статье представлены результаты научного исследования производства композиционного материала – стропана на основе рисовой соломы и лузги в качестве нового строительного материала в условиях Республики Казахстан. Даны итоговые показатели технико-экономического обоснования, эффективность использования нового вида материала в строительной практике, рассчитаны критерии экономической оценки, определена точка безубыточности производства стропана. Предложен оптимальный вариант реализации проекта – изготовления ресурсосберегающего строительного материала.

Стропан, эффективность, ресурсосбережение, композиционный материал, интенсификация.

Cost-effective manufacturing technology of composite materials based on rice straw and husks

K.A. Bissenov, doctor of technical sciences., professor,

S.S. Uderbayev, doctor of technical sciences., academic professor,

U.Zh. Shalbolova, doctor of economic sciences., professor,

The Korkyt Ata Kyzylorda State University, Republic of Kazakhstan

The article presents results of the scientific research for production of composite material - cement-bonded particleboard (stropan) based on rice straw and husks, as a new building material in the Republic of Kazakhstan. There

have been given total figures of feasibility study, efficiency application of the new type of material in construction sphere, calculated economic evaluation criteria, defined the break-even point of the cement-bonded particleboard production. There has been offered the optimal variant of the project implementation – production of resource-saving building material.

Cement-bonded particleboard (stropan), efficiency, resource conservation, composite material, intensification.

Постановка проблемы. В настоящее время необходимо разработать экономически эффективные технологии использования растительных отходов сельского хозяйства, а именно рисовой соломы и лузги. Одним из направлений нами выбрано изготовление композиционного материала – стропана. Как известно, в Казахстане древесное сырье является дефицитным. В этой связи использование рисовой лузги и соломы – многотоннажных возобновляемых отходов с целью получения композиционного строительного материала – стропана, несомненно, является актуальной. Если учесть также, что Кызылординская область является крупным рисосеющим регионом, то его утилизация, несомненно, востребована. Рисовая лузга, как наполнитель по своим техническим характеристикам отвечает требованиям для изготовления ЦСП. Ежегодно при обработке риса сырьем выделяется до 40 тыс. тонн рисовой лузги и соломы. Рисовая лузга по своим техническим характеристикам пригодна для изготовления стропана. Все это в совокупности расширяет область применения предложенного материала в современном строительстве в условиях Республики Казахстан. Использование отходов сельского хозяйства для производства стропана способствует не только расширению сырьевой базы промышленности строительных материалов, но и решению вопроса использования крупнотоннажных отходов, что в сущности улучшает экологическую обстановку региона.

Анализ исследований и публикаций. В отечественной литературе, сведений посвященных производству стропана на основе сырьевых ресурсов Республики Казахстан нет. Авторами для решения этой проблемы авторами

разработаны технологические параметры по производству стропана и его технико-экономическое обоснование [1,7,4,2]. Среди них следует выделить труды отечественных и зарубежных ученых-строителей И.Х. Наназашвили [3] и др. [5].

Нерешенные части общей проблемы. В настоящее время, пожалуй, самым популярным материалом для внутренней отделки являются гипсокартонные листы, больше известные как гипрок. Он изготавливается из гипсового вяжущего с минеральными и органическими добавками, воды и картона. В России существуют множество предприятий, занимающихся производством гипрока. Как отделочный материал гипрок трудногорюч, легок и не содержит токсичных элементов, однако, по сравнению со стропаном обладает ограниченной влагостойкостью, низкой прочностью, не может служить несущей конструкцией и высокой ценой квадратный метр.

Плиты стропан – стружечно-цементный материал, обладающий прочностью и лёгкостью. Плиты стропан – это цементно-стружечные плиты, производимые из цемента, древесной стружки и небольшого количества добавок для минерализации – то есть трансформации органического материала в состояние, при котором оно способно сопротивляться воздействию влаги, грибков и других разрушающих факторов. В условиях Южного Казахстана вместо дефицитного древесного сырья возможно использование растительных отходов сельского хозяйства.

Стропан является универсальным строительным материалом, который применяется для изготовления сборных жилых домов, сэндвич-панелей, облицовки каркасов, несъемной опалубки при

монолитном строительстве, полов, перегородок потолков и подоконников, противопожарных дверей, полов в помещениях с компьютерной техникой, различных строительных элементов, заборов и других ограждающих конструкций, звукопоглощающих стен вдоль автострад, облицовки шахт и трубопроводов, различных хозяйственных построек и много другого.

Стропан – высокотехнологичный экологически чистый материал, легкий в обработке. Основные преимущества – экономичность, прочность, долговечность, устойчивость к атмосферным воздействиям и гниению, простота раскроя.

В настоящее время необходимо разработать новые составы и способ изготовления стропана применительно к сырьевым ресурсам Республики Казахстан, в частности на рисовой соломе и лузге. Также остаются нерешенными проблемы по оптимизации технологических параметров и экономичности технологии данного производства, в частности замена дорогостоящего импортного оборудования техническими разработками отечественных ученых в области строительного материаловедения, а именно экономически эффективного оборудования формирующего направления.

Цель исследования – обоснование экономической эффективности производства и применения стропана – композиционного материала на основе рисовой соломы и лузги.

Основные результаты исследования. В настоящее время значительным резервом повышения эффективности строительства является снижение материалоемкости и использование вторичных ресурсов при производстве строительных материалов и конструкций. Достигнуть это можно за счет широкого применения прогрессивных научно-технических достижений, ресурсо- и энергосберегающих технологий,

уменьшения расхода материальных и трудовых ресурсов на единицу продукции. Поэтому в целях ресурсосбережения целесообразно наращивать темпы использования отходов промышленности и сельского хозяйства. Безусловно, такая программа будет содействовать существенному расширению номенклатуры строительных композитов на цементном вяжущем (ДЦК) [3, 5], производимых на новом техническом уровне. В этой связи экономически выгодным считается изготовление плит стропан.

В качестве сырья для изготовления стропана использована рисовая солома и лузга. В качестве вяжущего применяются портландцемент марки 500. К нему предъявляются дополнительные требования: не допускается наличие пластификатора и повышенное (более 5 %) содержание шлаковых добавок.

В качестве химических добавок для нейтрализации действия цементных ядов чаще всего применяются композиции из жидкого стекла и сернокислого алюминия. Содержание тех или иных компонентов колеблется в зависимости от вида сырья, условий производства и качества получаемых плит.

Плотность рисовой лузги составляет 737 кг/м^3 , насыпная плотность в пределах от 80 до 150 кг/м^3 , при уплотнении этот показатель достигает 400 кг/м^3 . Коэффициент теплопроводности составляет около $0,151 \text{ Вт/м} \cdot ^\circ\text{C}$.

По сравнению с древесиной в составе рисовой лузги высокое содержание неорганических веществ и белковых соединений. Из гемицеллюлоз в лузге имеются только пентозаны. Их в ней примерно столько же, сколько в древесине лиственных пород 16-24%. В составе золы лузги преобладает окись кремния. Лузга содержит метаболические активные кислоты - уксусную, лимонную, яблочную, щавелевую. В водном растворе ее экстракта обнаружены фенольные кислоты. Поверхность чешуек покрыта тонкой пленкой кутина –

воскообразного вещества, защищающего растение от излишнего испарения воды.

Рисовая солома. Результаты исследования установлено, что рисовая солома содержит целлюлозу 52,3%, лиг-

нин 11,5%, пентозу -22% и другие органические и минеральные вещества 16,33%. В следующей таблице 1 представлен фракционный состав используемой рисовой лузги.

Табл. 1. Фракционный состав рисовой лузги

Остатки, % по массе на ситах с размером ячеек в сити		
5 мм	2 мм	1 мм
89,5	8,5	2,0

Физико-механические свойства рисовой соломы следующие: прочность при растяжении – 306,2 Н/мм², коэффициент удлинения – 2,21%, средняя плотность – 35...50 кг/м³ (при длине измельченных частиц 20...50 мм). Истинная плотность рисовой соломы 1500 кг/м³. Для приготовления сырьевой смеси ее необходимо подвергнуть дроблению по фракциям.

При этом длина частиц не должна быть более 40 мм, при расसेве па ситах остаток частиц, % по массе, не должен превышать: на сите с отверстием 10 мм — 30; 5 мм – 60; 2 мм – 5; на дне (0 мм) – 5.

Содержание примеси листьев, рисовой шелухи, корней не должно быть

более 5% по массе. Заполнитель из рисовой соломы не должен иметь видимых признаков гнили и плесени, а также содержать куски грунта, растительного слоя почвы и другие примеси.

Рисовая лузга. В качестве заполнителя использовалась рисовая лузга отходов рисоперерабатывающих заводов г. Кызылорда, которая образовалась при технологической переработке риса-сырца и как заполнитель для производства стропана отвечает всем требованиям ТУ-822-11-78.

В ходе экспериментальных работ получены данные, представленные в таблице 2.

Табл. 2. Физико-механические свойства стропана на рисовой лузге и соломе

Средняя плотность стропана	Водопоглощение за 24 ч, %	Морозостойкость(снижение прочности при изгибе после 50 циклов) % не более 10	Прочность при сжатии, МПа	Прочность при изгибе, МПа
1310	10,1	9	16	14,2
1340	10,2	9,5	16,05	14,21
1370	10,22	10	16,2	14,30
<i>По результатам авторских исследований</i>				

Расчет показателей эффективности проводился на основе расчета показателей чистой дисконтированной стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR), индекса рентабельности (PI).

Объем требуемых инвестиций составил 298 тыс.\$.

NPV проекта при ставке дисконтирования 8% составил 34814,6 \$, IRR проекта составил 11,8%, PI проекта 1,1.

Исходные данные для анализа безубыточности представлены в таблице 3.

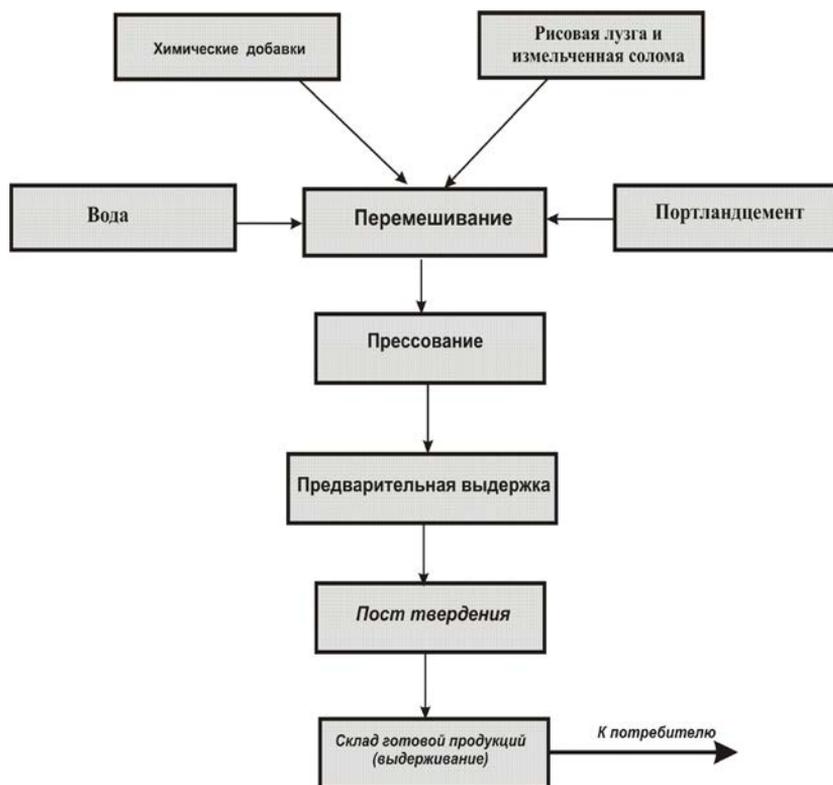


Рис. 1. Технологическая схема изготовления композиционного строительного материала-стропана

Постоянные расходы составляют 60% от всей суммы затраты на реализацию продукции и переменные затраты составляют 40%.

Расчет точки безубыточности, проведенный математическим способом составил 7747 шт.

Табл. 3. Исходные данные для анализа безубыточности

№	Показатели	Сумма
1	Доход от реализации продукции (работ, услуг), \$	281456,9
2	Постоянные расходы, \$	78543
3	Переменные расходы, \$	173695
4	Цена реализации единицы продукции, \$	26,5

По результатам авторских исследований

Постоянные расходы составляют 60% от всей суммы затраты на реализацию продукции и переменные затраты составляют 40%.

Расчет точки безубыточности, проведенный математическим способом составил 7747 штук.

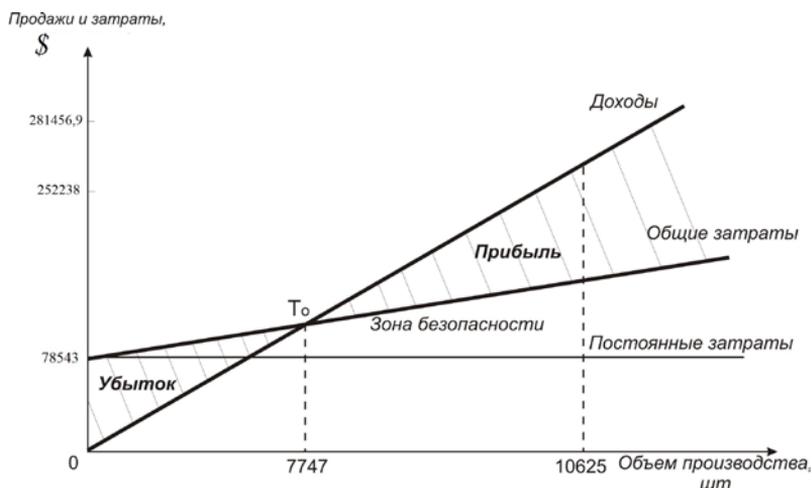


Рис. 2. График равновесия (безубыточности) производства стропана, авторская разработка

Расчет основных данных, произведенный в постоянных ценах, показывает, что деятельность нового предприятия является высокоэффективной и устойчивой с экономической точки зрения [3,5].

Экономическая модель, использованная для прогнозов чувствительна к нескольким переменным:

- объем производства стропана;
- стоимости капитальных вложений;
- величины эксплуатационных затрат;
- цены на изделие.

Был произведен расчет чувствительности изменения показателей внут-

ренней нормы доходности при изменении цены на стропан [6]. Для анализа использовались следующие уровни цен: 3200, 3250, 3300, 3350, 4000, 4050, 4100. Изменение показателей проводилось при следующих коэффициентах изменения: 0,8; 0,9; 1; 1,1; 1,2, т.е. при снижении и повышении уровней указанных показателей на 10% и 20%. Как и следовало ожидать, проект больше всего чувствителен к цене на стропан, потому что изменения на некоторый процент справочной цены вызывает большое процентное изменение в чистом доходе.

Табл. 4. Себестоимость 1 м. куб. выпуска стропана

№ п/п	Статьи затрат	Расход материалов на 1 м. куб	Стоимость ед. прод, \$	Себестоимость 1 м. куб., \$
1	Портландцемент марки М 400	300 кг	0,17	50
2	Жидкое стекло	6 кг	1	6
3	Рисовая лузга	240 кг	0,007	1,6
4	Хлористый кальций	4 кг	1	4
5	Вода	330 л	0,002	0,66
6	Основная зарплата рабочих		0	2
7	Электроэнергия	22,5 кВт	0,03	0,67
8	Амортизация			0,93
9	Общехозяйственные расходы			0,33
	Итого			66,19

Меньше всего проект чувствителен к изменениям в эксплуатационных

затратах, поскольку почти все затраты являются все еще возмещаемыми при увели-

чении эксплуатационных затрат.

Учитывая, что проект имеет народнохозяйственное значение, финансовое влияние проекта оценивается только через оценку капитальных затрат по проекту в текущих рыночных ценах. В то же время, наиболее важным для проектов коммерческого характера является оценка его экономического воздействия.

Для оценки экономического воздействия проекта, как правило, используются стандартные методики проведения экономического анализа, основывающиеся на определении экономических выгод и их количественной оценке. Существует несколько подходов для оценки экономической эффективности проекта. Наиболее применяемые методы – анализ наименьших затрат и количественная оценка экономических выгод.

Рассмотрение нескольких альтернативных вариантов проекта позволяет сделать выбор наиболее оптимального ва-

рианта в техническом плане и в плане затрат на его реализацию. Как правило, после определения оптимальных технических решений, наименьшая стоимость затрат определяет выбор проекта.

Выводы. Обобщая результаты проведенных научно-экспериментальных работ следует отметить, что получен стропан на основе рисовой соломы и лузги. Разработанные технологические решения экономически выгодны за счет использования местных сырьевых ресурсов, т.е. растительные отходы сельского хозяйства, что подтверждено экономическими расчетами.

Способ утилизации отходов сельского хозяйства за счет заводского производства стропана является конкретным примером решения вопросов не только стройиндустрии, но и проблемы экологии и охраны окружающей среды.

Литература

1. Bisenov K.A., Uderbayev S. The optimum principles of the aimed structure formation of building materials of industry wastes // Aktualne problemy naukowo-badawcze budownictwa. – Olsztyn, 2006. - P.459-460.
2. Васильков С.Н. Технология производства и применения экологических чистых и энергоэффективных стройматериалов на основе древесного сырья. // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. – 2004. – №11. – С. 50-51.
3. Инструкция по определению экономической эффективности использования в строительстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. (СН 509-78). –М., Стройиздат, 1979. – 64с.
4. Наназашвили И.Х. Строительные материалы из древесно-цементной композиции. Ленинград: СИ, 1990. – 418с.
5. СН РК 8. 02-02-2002 Порядок определения сметной стоимости строительства в Республике Казахстан. Астана, 2003.
6. СН РК 8.02-05-2002 Сборники сметных норм и расценок на строительные работы. Общие положения по применению сметных норм и расценок на строительные работы. Астана, 2003.
7. Удербаяев С.С., Тажбанова М.Ш. Исследования по производству нового строительного материала стропана на основе местных сырьевых ресурсов. //Научно-технический журнал «Промышленность Казахстана». – 2011. – №1(114). – С.94-95.
8. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
9. Веселовский М.Я Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82.
10. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования //Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16.

Национальные инновационные системы и инновационные стратегии предприятий

Т.С. Бронникова, к.э.н., с.н.с., кафедра экономики,
В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Е.В. Тарасенко, магистрант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены национальные инновационные системы ряда стран и проведено сравнение их по организационным структурам, функциям и целям. Рассмотрены инновационные стратегии предприятий. Выявлены проблемы и предложены направления повышения инновационной активности предприятий, в том числе предприятий малого бизнеса.

Инновации; национальные инновационные системы; стратегии инновационного развития.

National innovation systems and innovative business strategy

T.S. Bronnikova, candidate of economic sciences, senior researcher, the department of economics,
V.A. Goremykin, professor of economics,
E.V. Tarasenko, graduate student, Department of Economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In the article the national innovation systems of several countries, and a comparison of their organizational structures, functions and objectives. We consider innovative strategies of enterprises. Identified problems and suggested ways of increasing innovation activity of enterprises, including small businesses.

Innovation, national innovation systems, innovation development strategy.

Под национальной инновационной системой (НИС) понимается совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление и поддержку в осуществлении инновационной деятельности.

Существующие национальные инновационные системы в разных странах мира отличаются друг от друга составом участников, системой управления, целевой функцией и другими факторами и определяют пути развития инновационной деятельности предприятий в своих странах.

В таблице 1 приведены модели организации НИС ряда стран и показано различие национальных инновационных систем стран, входящих в Евросоюз. Тем не менее, существует и единая основа инно-

вационной политики стран ЕС, представленная «Планом развития международной инфраструктуры инноваций и передачи технологий». Главной целью этого плана является ускорение и упрощение процессов разработки и внедрения инноваций, а также содействие распространению инноваций в Евросоюзе.

Анализируя национальные инновационные системы стран Евросоюза, можно выделить следующие их особенности: в разработке инноваций важная роль отводится научной деятельности университетов; прикладные исследования осуществляются при поддержке бизнесом; принята региональная концентрация научных центров.

Табл. 1. **Национальные инновационные системы**

Страна	Характеристика национальной инновационной системы
Великобритания	Инновационную политику формирует Министерство торговли и промышленности Великобритании. Малые и средние предприятия активно вовлекаются в инновационную деятельность путем выдачи грантов предприятиям, предоставление доступа к министерским заказам и создания университетских инновационных центров. Инновации играют важную роль в построении экономики [1, с.30].
Италия	Управление научно-исследовательской и инновационной системой Италии находится в ведении Совета министров и Межведомственного комитета экономического планирования. Инновационная деятельность проходит в рамках Программы инноваций, роста и занятости [5,с.36].
Германия	Инновационной политикой занимается Министерство торговли. В основном инновации осуществляют малые и средние предприятия, а государство финансирует очень небольшую часть НИОКР частного сектора [1, с.31].
Франция	Инновационные процессы во Франции регулирует Министерство образования, науки и технологий. С целью поддержки малых и средних предприятий создано Агентство инноваций, которое занимается поддержкой и финансированием инноваций, имеющих рыночные перспективы, и привлекает банки к финансированию этих инноваций [1, с.31].
Швеция	В Швеции фундаментальные и прикладные исследования финансируются государством. Государственные структуры Швеции осуществляют финансирование исследований через механизмы грантов, юридических консультаций по вопросам бизнеса и прямых инвестиций [1, с.33].
Россия	Инновационная политика России регулируется целым рядом организаций, которые можно разделить на три группы: организации, определяющие политику и координирующие организации, министерства и ведомства; финансирующие агентства; регулирующие агентства. Финансирование научной деятельности осуществляется на конкурсной основе в рамках контрактных исследований с государством и промышленным сектором.
Япония	Инновационная политика Японии формируется Советом по научно - технологической политике, Стратегическим советом по интеллектуальной собственности и Советом по инновационной стратегии. Инновационная деятельность реализуется через программу «Инновации 25» [5,с.57].
США	Инновационная деятельность в США осуществляется на базе научных центров, лабораторий внутри корпораций, исследовательских центров при университетах, генерирующие инновационные предложения для тысяч мелких компаний, при поддержке государства [9].
Китай	Управление инновационной системой Китая осуществляют: Управляющая группа по науке технологии и образованию Госсовета КНР, национальная комиссия по развитию и реформам, Министерство по науке и технологиям, Китайская академия наук, Комитет по интеллектуальной собственности, Министерство коммерции. С целью стимулирования ведения инновационной деятельности создан Инновационный фонд для малого бизнеса [8].

Национальная инновационная система Японии строится на учете зарубежного опыта. Основным документом, регулирующим инновационную деятельность в Японии, является программа «Инновации 25», в стратегии которой описано более 60 инновационных технологий из различных областей, которые будут разработаны до 2025 года. При этом большое внимание будет уделяться экологичности разрабатываемых технологий. А главная

цель реализации данной стратегии – демонстрация японского научно-технологического и инновационного лидерства на глобальном уровне.

Национальная инновационная система России регулируется рядом организаций:

1. Президентским советом по науке и высоким технологиям, Министерством образования и науки Российской Федерации, Министерством экономического

развития Российской Федерации. Они определяют политику и координируют организацию инновационной деятельности.

2. Финансирующими агентствами: Российский фонд фундаментальных исследований, Российский фонд гуманитарных исследований и Федеральный фонд поддержки малых инновационных предприятий.

3. Регулирующими агентствами: Роспатент, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, Федеральная антимонопольная служба России.

Однако при наличии разветвленной системы органов, занимающихся вопросами развития и внедрения инноваций, доля организаций, занимающихся инновационной деятельностью в Российской Федерации невелика.

В работе [3] автором рассмотрено состояние инновационной активности организаций промышленного производства, осуществляющих технологические инновации по форме статистической отчетности №4 Инновации, осуществляемой феде-

ральной службой государственной статистики и выявлена динамика инновационной активности организаций промышленного производства с 2006 по 2011 г.г., осуществляющих технологические инновации, характеризующая её стабильно низкий уровень от 9,3 до 9,6 %.

Роль российских университетских научных исследований и разработок вероятно мала, научную деятельность ведут менее 40 % учреждений высшего образования [6, с.183].

В соответствии с данными федерального статистического наблюдения по форме № 2-МП инновация доля малых и средних предприятий, осуществляющих инновационную деятельность также невелика [7].

Результаты статистических наблюдений инновационной активности субъектов малого предпринимательства промышленного производства (без микропредприятий) в динамике с 2000 по 2009 годы и периодичностью наблюдений через два года приведены в таблице 2.

Табл. 2. **Инновационная активность субъектов малого предпринимательства промышленного производства (без микропредприятий)**

	2000	2001	2003	2005	2007	2009
Число субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, единиц	673	729	779	919		923
Удельный вес субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, %	1,3	1,5	1,6	1,6	4,3	4,1
в действующих ценах	927,6	1087,1	1119,7	3103,2	12644,3	10215,7
на рубль затрат на технологические инновации, руб.	1,1	1,1	0,9	1,6	1,2	1,5

Из рисунка 1 видно, что доля малых и средних предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в России, в зависимости от округа составля-

ет от 7 % в Северо-Кавказского федерального округа до 16 % в Приволжском федеральном округе [10].

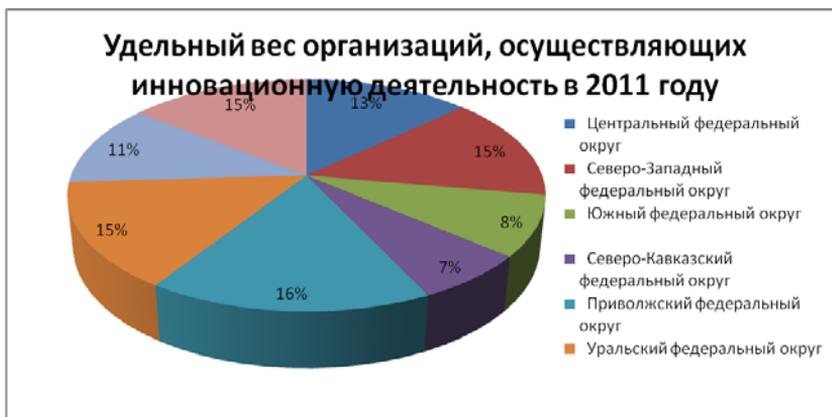


Рис. 1. Доля малых и средних предприятий, осуществляющих инновационную деятельность

Основными причинами низкого уровня инновационной деятельности малых и средних предприятий в России являются:

- разорванность связей между основными участниками инновационного процесса;
- низкая мотивация как к разработке, так и финансированию инноваций;
- изношенность производственного оборудования и низкий коэффициент его обновления (менее 1%);
- низкий уровень спроса на инновации;
- недостаточный инновационный задел и защищенность МИП в условиях переходного периода;
- отсутствие высококвалифицированных кадров в высокотехнологичной сфере;
- предприятия недостаточно инвестируют в НИОКР;
- технологическая база на многих предприятиях устарела;
- все участники инновационного процесса недостаточно контролируемы;
- слабо развиты партнерские отношения между наукой и бизнесом.

Все предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, не зависимо от размера (крупные, средние, малые) и формы собственности (государственные, кооперативные, частные и смешанные) должны опираться в своей деятельности на ту или иную инновационную

стратегию.

Существует две группы инновационных стратегий предприятия: стратегии НИОКР, стратегии внедрения и адаптации [4, с.130].

К стратегиям, связанным с ведением НИОКР относятся:

1. Лицензионная стратегия – стратегия, согласно которой научная деятельность предприятия сводится к приобретению лицензий на результаты исследований и разработок с целью их доработки и использования в собственных НИОКР

2. Стратегия параллельной разработки также как и лицензионная сводится к покупке лицензии, но не на результаты исследований, а на уже готовый продукт (процесс), на основе которого разрабатывается собственная инновационная деятельность предприятия.

3. Стратегия исследовательского лидерства характерна для предприятий, постоянно совершенствующих свою инновационную деятельность и стремящихся сохранить своё лидерство в области НИОКР.

4. Стратегия опережающей наукоёмкости, применяется, когда важно время выхода нового продукта на рынок, когда необходимо опередить другие предприятия в снижении цен и издержек.

5. Стратегия следования жизнен-

ному циклу, основанная на привязке НИ-ОКР к жизненным циклам продуктов (процессов), разрабатываемых предприятием.

К стратегиям внедрения и адаптации нововведений относятся:

1. Стратегия поддержки продуктового ряда осуществляется предприятием с целью совершенствования свойств уже выпускаемой продукции.

2. Стратегия ретронововведений применяется для совершенствования процессов изготовления устаревших, но еще находящихся в эксплуатации изделий.

3. Стратегия сохранения технологических позиций используется предприятиями, являющимися сильными конкурентами, но не имеющими необходимых средств для обновления производства и продукции.

4. Стратегия продуктовой и процессной имитации основана на заимствовании технологий со стороны. Стратегия характерна для предприятий со слабым научно-технологическим потенциалом или для предприятий, осваивающих новую сферу деятельности.

5. Стратегия стадийного преодоления предполагает внезапное повышение уровня технологического и инновационного развития предприятия.

6. Стратегия технологической связанности связана с тем, что предприятие выпускает технологически связанные инновации.

7. Стратегия технологического трансферта основана на передаче головным предприятием инновационных технологий своим филиалам и дочерним фирмам.

8. Стратегия следования за рынком основана на выпуске наиболее рентабельной, пользующейся спросом продукции и характерна для предприятия-новичка.

9. Стратегия радикального опережения связана со стремлением предприятия выйти первыми на рынок с совершенно новым продуктом или новой техно-

логией производства.

10. Стратегия выжидания лидера характерна для крупных предприятий-лидеров в период выхода на рынок новой продукции, на которую еще не определен спрос.

Приведённая в данной статье информация подтверждает не высокую эффективность современной НИС России. Необходимо её развитие как в теоретико-методологическом аспекте, так и в организации практической инновационной деятельности предприятий всех форм собственности.

При развитии теоретико-методологической базы НИС в условиях рынка необходимо учитывать следующие особенности:

- равноправие и независимость хозяйствующих субъектов, обусловленные законодательством;
- возложение ответственности за основные риски инновационной деятельности на субъект этой деятельности;
- высокие мотивационные стимулы для субъекта инновационной деятельности.

В целом рыночные НИС представляют интеграцию крупных фирм – лидеров национальных и мировой экономики с большим количеством МИП, которые осуществляют стартовую, рисковую инновационную деятельность.

При этом МИП различаются в зависимости от этапа своего развития. Выделяют следующие этапы развития МИП [2]:

- бизнес-идея, возникающая у разработчиков-новаторов или в «посевных» («seed») компаниях;
- «только возникшие» инновационные компании («start-up» companies), часто финансируемые «бизнес-ангелами»;
- инновационная компания «ранней стадии» («early stage»), уже имеющая рыночный продукт;
- «расширение» (expansion), когда продукт инновационной компании пользуется спросом на рынке.

Рассмотренные в данной статье

проблемы, снижающие эффективность функционирования НИС России в условиях становления рыночной экономики, требуют её совершенствования и в первую очередь в части установления и законодательного урегулирования отношений между субъектами НИС с учётом инновационных стратегий.

На современном этапе это особенно актуально, так как имеется возможность ускорить урегулирование отношений между участниками инновационного процесса при создании кластеров и развитии ОПК страны как фундамента создания высокотехнологичных инновационных платформ.

Литература

1. Абушко А.М., Лукашевич М.Л. Национальная инновационная система стран ЕС // INNOVATION& № 02(02) СПб. декабрь 2012.
2. Бортник И.М., Золотарев А.П., Киселев В.Н., и др. Инновационная экономика. Инструменты анализа инновационной деятельности малого предпринимательства в России. Интернет-ресурс: [ier.ru>files/text/nauchnie_jurnali...3-2013.pdf](http://ier.ru/files/text/nauchnie_jurnali...3-2013.pdf) (дата обращения 17.08.2013).
3. Бронникова Т.С. Состояние инновационной активности предприятий в России // Вопросы региональной экономики №1 (14). – Королёв: ФТА, 2013.
4. Кокурин Д. И., Волков В. И., Сафиуллина Е. И. Инновационная экономика: управленческие и маркетинговые аспекты. / Под редакцией Кокурина Д.И. – М: Экономика,2011. – 531с.
5. Киселев В.Н., Рубальтер Д.А., Руденский О.В. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии. – М.:ИНФРА–М,2010. – 72с.
6. Национальные инновационные системы в России и ЕС. / под ред. Иванова В.В., Ивановой Н.И., Розебума Й., Хайсберга Х. – Центр исследований проблем развития науки РАН. – Москва,2006. – 280 с.
7. Статистика инноваций в России: Интернет-ресурс: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/pril3.pdf. (дата обращения 17.08.2013).
8. Структура НИС Китая. Интернет-ресурс: <http://www.gmu-countries.ru/asia/china/nis-structure.html> (дата обращения 20.07.2013).
9. Структура НИС США. Интернет-ресурс: <http://www.74rif.ru/sist-inn.html> (дата обращения 20.07.2013).
1. Федеральная служба государственной статистики. Интернет-ресурс: www.gks.ru.(дата обращения 07.07.2013).
10. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
11. Веселовский М.Я Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82
12. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования //Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16

Интеллектуальный уровень современной молодежи – инструмент экономического развития страны

М.И. Викирчук, аспирант,

М.С. Никологорский, аспирант,

Российский государственный социальный университет г. Москва

В статье рассмотрены важнейшие направления формирования интеллектуального уровня современной молодежи и особенно людей с ограниченными возможностями. Раскрыта значимость современной молодежи для экономического развития страны; включение инвалидов в квалифицированный трудовой ресурс страны. Представлен авторский курс дистанционного обучения с использованием специально разработанных компьютерных шахматных программ.

Интеллектуальный потенциал, экономическое развитие, социализация инвалидов, шахматная информационно-коммуникативная технология.

The intellectual level of the youth of today - a tool for economic development of the country

M.I. Vikerchuk, a graduate student,

M.S. Nikologorsky, a graduate student,

Russian State Social University, Moscow

In the article the most important trends in the formation of the intellectual level of the youth of today, and especially people with disabilities. Revealed the importance of the youth of today for the country's economic development, inclusion of disabled people in the skilled work force of the country. Presents the author's distance learning course using a specially designed computer chess programs.

Intellectual potential, economic development, socialization of persons with disabilities, chess information and communication technology.

Начало каждого века ставит перед человечеством качественно новую задачу, связанную как с уже достигнутым уровнем социального и экономического развития государства, так и с ожиданием инновационного развития экономики. В этом деле молодое поколение в нашей стране, как и в других странах, является предметом особого внимания общества и государства, потому что именно оно является движком экономического и социального развития страны. Очевидно, XXI век – это век высоких технологий, они становятся неотъемлемой частью жизни каждого работника, и молодежь способна осваивать их, начиная с раннего возраста на основе интеллектуальных игр.

Но сложившаяся на сегодня ситуация в сфере развития молодого поколения неоднозначна: российская молодежь стремится к самостоятельности, умеет мыслить и нести ответственность; но в то

же время молодым людям присуще полное отсутствие или низкий уровень интереса и участия в событиях политической, экономической и культурной жизни. Причины этой пассивности очевидны – отсутствие увлеченности процессом обучения и проникновение в молодежную среду различных пороков, таких как пьянство и употребление наркотиков.

Российское общество сегодня переживает очень опасный период, который заключается в том, что возникает достаточно много проблем у современной молодежи: очень частые случаи врожденной патологии приводят к инвалидности детей; различного рода конфликты, возникающие в настоящее время, или травмы на производстве, также приводят к появлению инвалидов среди молодого поколения.

Непрерывный рост числа инвалидов в нашем обществе сегодня – актуальная государственная проблема, зависящая

от множества социальных и экономических факторов. Причины нам известны – это отсутствие должного внимания к данной категории людей нашего общества, непонимание важной роли их интеллектуального развития, возможности их включения в кадровый потенциал страны [6].

Для успешного экономического развития страны и ее регионов необходимо предоставить им равные условия для накопления достаточно высокого интеллектуального потенциала у данной категории современного молодого поколения. И этому хорошо способствуют интеллектуальные игры, помогая формированию высококвалифицированных кадров, как средствами теории, так и средствами спортивно-го воспитания.

Сегодня многими исследователями интеллект определяется как: способность решать задачи и перерабатывать информацию; как совокупность качеств индивида, обеспечивающая мыслительную деятельность человека. Важность интеллекта состоит в том, что помогает развивать обучаемым способность к мыслительным операциям, анализу, синтезу и творчеству [4].

Внимание и память, наблюдательность и другие различные виды мышления невозможно привить только в процессе программного обучения. Дополнительным активом, ориентированным на развитие интеллектуальной личности, могут стать занятия шахматами, способствующие обучаемым выстроить свой индивидуальный интеллектуальный уровень.

Отметим такой важный фактор, оказывающий непосредственное влияние на социально-экономическое развитие страны, как социализация молодежи инвалидов. Демографическая ситуация в стране не позволяет оставлять без внимания эту категорию молодежи, ее можно и нужно адаптировать в общество, в качестве трудового ресурса. Разрешение этого вопроса связано с необходимостью понимания того, что осознавая существование инвалидов как специфической категории лиц,

общество и власть постепенно приходят к пониманию их функциональной значимости в обществе, в качестве социального и экономического потенциала [6].

Интеллектуальный уровень современной молодежи, трудовая социализация всех ее категорий – не просто финансовые ресурсы государства, но и стратегия экономического роста и социального развития страны. Молодежь, участвуя в спортивных интеллектуальных играх, быстрее адаптируется к изменениям современной среды, а спортивный бизнес высвобождает финансовые и материальные ресурсы государства.

Правительство, таким образом, получает за счет развития спортивного бизнеса сразу несколько полезных эффектов, которые заключаются:

- в снижении государственного финансирования разнообразных физкультурно-спортивных программ федерального и местного уровня;

- в развитии социально значимой сферы предпринимательской деятельности, за счет которой укрепляется здоровье населения и создаются новые рабочие места;

- не полностью, но все же снижается потребление алкоголя и табака, уровень преступности;

- увеличиваются налоговые поступления в бюджеты всех уровней [3].

Из экономической теории известно, что одним из принципов рационального использования ресурсов производства – это применение абсолютно всех ресурсов. Каждый, без исключения, человек в отдельно взятом регионе в той или иной степени имеет возможность приносить пользу обществу. Однако существует довольно распространенный стереотип, что человек с ограниченными возможностями, или инвалид, является бесполезным для общества «потребителем социальных программ и пособий».

Вовлечение инвалидов в активную жизнь – проблема, в устранении которой заинтересованы как сами инвалиды, так и

общество. Нужно решить две задачи: для общества – это избавиться от стереотипов и найти в активном потоке процессов место для людей с ограниченными возможностями; для инвалидов – найти силы и желание приносить пользу, используя все существующие у них возможности, постоянно их развивая.

Проблема состоит лишь в том, чтобы в приобретении и развитии определённых навыков у инвалидов нуждалось само общество, а точнее, чтобы оно осознало, что на самом деле оно в этом нуждается. Для самостоятельного повышения мыслительных способностей людей с ограниченными возможностями и их социализации предлагаются шахматы [1].

Известно, что во время шахматной игры создается колоритная эмоционально-психологическая атмосфера, когда встают знакомые всем социальные проблемы – лидерства и психологической совместимости. То же самое приходится наблюдать в экономике и управлении – разделение труда и специализации, выбор эффективных в тех или иных условиях форм управления (авторитарных, демократических, либеральных) и принятие решения, генерирование новых идей. Создание конкурентной среды, в которой все решается на высоком интеллектуальном уровне.

Политикам и руководителям приходится принимать решения, от их интеллектуального уровня зависит, будут ли они инновационными, приведут ли к успеху. Руководителю следует принять инновационное решение, подобно тому как и в шахматах сходить пешкой с E2 не на E4, а на E8, что невозможно. В разработке решений (и шахматах) можно наблюдать практически все разнообразие ситуаций, характерных для групповой конкурентной борьбы, их непрерывное изменение в зависимости от наличия или отсутствия преимущества, времени, альтернативных путей развития и т.п.

Анализ состояния использования возможностей шахмат в работе с инвалидами свидетельствует о необходимости

разработки методического обеспечения процесса обучения. Поэтому сотрудники кафедры педагогики организации шахматной работы РГСУ спроектировали и провели апробацию информационно-коммуникационной технологии дистанционного обучения шахматам с использованием новых принципов, методов, средств и способов обучения, основанных на применении шахматных компьютерных программ и шахматных ресурсов Интернет [2,5].

Для разработки теоретико-методических основ шахматного дистанционного обучения был проведен сравнительный анализ дистанционной и традиционной формы обучения основам адаптивного шахматного спорта. Процесс обучения выполнялся под руководством педагога традиционным методом по общепринятой методике, применяемой, например, на базе московской спецшколы-интерната № 31 г. Москвы для детей с нарушением опорно-двигательного аппарата. Кроме того, процесс обучения основам адаптивного шахматного спорта осуществлялся и дистанционно, путем программированного обучения. При обучении использовались специально разработанные шахматные компьютерные программы и телекоммуникационные средства по экспериментальной методике, в которой принимал непосредственное участие один из авторов данной статьи [2].

Курс дистанционного обучения инвалидов рассматривался по следующим направлениям: 1) как целостный педагогически сконструированный процесс, включающий поиск подходящей информации в сетях, обмен письмами; 2) как работа обучаемых с педагогом, так и с другими учащимися; 3) как обращение к информационно-поисковым шахматным базам данных, периодическим информационным изданиям, распространяемым посредством Интернет.

Полноценный проект обучения в режиме реального времени состоял из нескольких блоков: «инструктивного, ин-

формационного (системы информационного наполнения ресурса), контрольного (механизма тестирования и оценки), коммуникативного (системы интерактивного преподавания) и управляющей системы», объединенных все это воедино [2, стр. 207].

На первом этапе был разработан и прочитан цикл лекций по методике с элементами шахматной информационно-коммуникационной технологии группе шахматистов из всех регионов. Слушателями были инвалиды с нарушениями функций ОДА, инвалиды по зрению и слуху. Инвалиды обучились основам адапционного шахматного спорта, а также умениям и навыкам компьютерной работы. Все инвалиды имели возможность играть с выбранным противником или компьютерной программой, участвовать в регулярных турнирах в режиме реального времени. В результате обучения усиливалась внутренняя мотивация инвалидов, увеличивался интерес к занятиям. На заключительном этапе все обучающиеся инвалиды стали принимать участие в виртуальных личных и командных соревнованиях.

По результатам выполненного проекта выявлено, что возможности шахматной игры распространяются не только на плоскость реализации свободного времени и досуга, но и удовлетворение потребности в общении и развитии личности. Отсюда вытекает, как минимум, две взаимосвязанные задачи: во-первых, на основе интеллектуальной игры – шахматы развить креативное мышление у людей с ограниченными возможностями; во-вторых, сформировать потенциальный дополнительный кадровый ресурс из данной категории людей.

Проект показал, что для лиц с инвалидностью шахматная игра, являясь механизмом и средством их социализации, в совокупности с использованием современных достижений инфокоммуникационных технологий, одновременно позволяет реально решить многие их специфиче-

ские проблемы [2].

Вместе с тем хорошие результаты можно ожидать и от других категорий молодежи, несмотря на то, что в данном проекте обучаемыми являлись одни инвалиды. Использование интеллектуальных игр способствуют формированию креативного интеллектуального уровня у всей современной молодежи, а информационно-коммуникационные технологии являются объективной необходимостью, так как они позволяют использовать новые принципы, методы, средства и способы обучения. По существу, формирование интеллекта у современной молодежи и социальная адаптация инвалидов становятся необходимым фактором формирования инновационных решений в управлении обществом. Приходится признать тот факт, что значительное по своему процентному показателю число россиян относится к категории лиц с ограниченными возможностями здоровья [4].

Поскольку развитие инновационной деятельности стало одним из главных направлений государственной политики, особую роль приобретает необходимость дальнейшего совершенствования использования информационных технологий в обучении. Шахматы здесь выигрывают сразу по нескольким показателям: во-первых, они экономически доступны для людей с самым различным достатком, а во-вторых, содержание шахмат определяется не двигательной активностью индивида, а абстрактно-логическим обыгрыванием соперника [3].

Важнейшей задачей адаптивного шахматного обучения и адаптивного шахматного спорта являются: выявление и формирование у занимающихся людей с ограниченными возможностями здоровья осознанного отношения к своим силам и способностям, максимальное отвлечение этих людей от своих проблем со здоровьем в процессе соревновательной и учебной деятельности.

Возможности шахматной игры распространяются не только на плоскость реализации свободного времени и досуга,

но и удовлетворения потребности в общении и развития личности. Определение специфических взаимосвязей игровой и интеллектуальной деятельности позволит учитывать вышеуказанный фактор в процессе социализации и социальной реинтеграции лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Практическое внедрение предлагаемой шахматной информационно-коммуникативной технологии будет способствовать сглаживанию и устранению отклонений в состоянии здоровья инвалидов, имеющих внутреннюю мотивацию для занятий адаптивным шахматным спортом. Полезные компьютерные навыки и умения работы в компьютерной и интернет – среде, приобретенные в ходе адаптационного шахматного обучения, сделают возможным в дальнейшем и успешное участие инвалидов в полезном труде.

В процессе дистанционного адаптационного обучения шахматам могут быть успешно реализованы следующие материалы учебно-методического комплекса [2]:

В процессе подготовки инвалидов к выступлению в соревнованиях адаптационного шахматного спорта высших достижений рекомендуется использовать возможности и специфические шахматные материалы информационно-поисковой системы «Chess Assistant». Используя материалы электронной шахматной базы «Мышление схемами», можно развивать стратегическое мастерство инвалидов с нарушением ОДА и слуха.

Для игровой и дистанционной

тренировки инвалидов с нарушениями ОДА и слуха рекомендуется использовать шахматный интернет-портал «Шахматная Планета», для инвалидов с нарушениями зрения рекомендуется использовать шахматный интернет-портал ИСС, где разработана и успешно апробирована функция «говорящей мыши».

Являясь одним из самых доступных и экономически выгодных средств по стимулированию интеллектуально-деятельностного развития личности, шахматы могут получить еще большую востребованность и популярность в условиях финансового кризиса. Разработка методов и основ модели использования шахмат в педагогической деятельности будет способствовать сразу нескольким параметрам: интеллектуальному развитию лиц с ограниченными возможностями здоровья; повышению самооценки этих людей и их социализации и социальной реабилитации; создаст для инвалидов более благоприятные интеграционные возможности для равного взаимодействия в обществе, демонстрации их достижений и успехов.

Система интеллектуальных игр развивает готовность самостоятельно и продуктивно осваивать новую информацию, а знания, добытые в творческой деятельности, являются наиболее глубокими, прочными и переходят в убеждения. Именно с таким интеллектуальным багажом нужен стране кадровый потенциал, участвующий в развитии производства, включенный в процесс коммуникации и создающий научно-техническую информацию.

Литература

1. Викирчук М.И. Социальная реабилитация слепых детей посредством игры в шахматы. Труды научно-практической конференции «Актуальные проблемы и тенденции развития современной науки в исследованиях молодых ученых», Москва, 2012 год, стр. 50-55.
2. Викирчук М.И, Михайлова И.В. «Дистанционное обучение шахматам с использованием инфокоммуникационных технологий». Преподаватель Высшей школы в 21 веке. Ростов-на-Дону, 2011, стр. 203-208.
3. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес: учебное пособие. – М. Кнорус, 2006.
4. Манукян А.С. «Трудовой и интеллектуальный потенциал молодежи в реализации Приоритетных Национальных Проектов» http://www.iravunq.ru/documents/Manoukian_2.pdf.
5. Михайлова И.В. «Актуальность исследования феномена шахматной игры как средства и механизма реинтеграции лиц с инвалидностью». Журнал «Детский тренер», выпуск №3, Москва, 2010, стр. 18-22.

-
6. Социализация // Социологическая энциклопедия: В 2 т. М.: Мысль, 2004. Т. 2. С. 445–448.
 7. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16–23.
 8. Веселовский М.Я. Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78–82.
 9. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования // Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3–16.

УДК 338.1

Формы институциональных преобразований

В.А. Горемыкин, д.э.н., профессор кафедры экономики,
Е.С. Сафронова, соискатель кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены формы институциональных преобразований в экономике России, а также основы механизмов их функционирования.

Институциональные преобразования, государственные предприятия, управление.

Forms of institutional transformations

V.A. Goremykin, Professor of economics,
E.S. Safronova, aspirant, Economy chair,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article forms of institutional transformations in economy of Russia, and also a basis of mechanisms of their functioning are considered.

Institutional transformations, state enterprises, management.

Для формирования к развитию эффективных институциональных преобразований необходимо: реформирование государственных предприятий, которые целесообразно акционировать или согласно, Законодательству страны получить статус казенного. При этом преобразование в казенные предприятия должны осуществляться по критерию размеров средств, которые могут быть выделены из бюджетов на поддержание их деятельности.

Управление такими предприятиями возможно управляющими, полномочными государственными представителями на контрактной основе. При этом их преобразование в ОАО со стопроцентными государственным капиталом являются:

возможность смены менеджмента, инвестирования в производство, за счет эмиссии акций ОАО, их продажи инвестору, обеспечение занятости и поддержание уровня заработной платы и др. Для проведения институциональных преобразований на базе механизма доверительных собственников и управляющих могут быть: крупные пакеты акций предприятия находящиеся в государственной собственности. При этом могут быть получены определенные выгоды: рост налоговых поступлений в бюджет за счет повышения ответственности управляющих за конечные результаты деятельности предприятия; создания благоприятных условий для инвестиций из негосударственных источников; обеспечения занятости и средней заработ-

ной платы работающих.

При проведении институциональных преобразований особое место занимает механизм санации и банкротства. Использование этих процедур должны отвечать стратегической цели промышленной политики.

Процедуры санации, в том числе и при оказании государственной финансовой поддержки должны быть увязаны с организационно-структурными преобразованиями промышленных предприятий. При этом совершенствование механизмов санации и банкротства должно быть увязано с информационной, нормативно-инструктивной базой выбора и использования процедур с неплатежеспособными предприятиями.

Исходя из принятых правительством программ по поддержке развития малого и среднего предпринимательства необходимы меры государственного воздействия в направлении:

- создание материально-технической базы для предприятий малого предпринимательства;
- производства средств связи и оргтехники для коммерческих банков, страховых структур, предприятий оптовой и розничной торговли, средств малой механизации в строительстве и т.п.

Основными принципами организационно-структурных преобразований промышленного производства должны быть:

- рациональное сочетание промышленных предприятий, предприятий малого и среднего предпринимательства, различных видов объединений с учетом потенциала и специфики и их потребностей;
- идентификация предприятий на основе многоуровневой классификации позволяющих оптимизировать организационно-структурные преобразования по каждому конкретному предприятию;

- оценка финансово-экономического состояния конкретного предприятия, организационно-структурное его преобразование с учетом производственного, рыночного потенциала, социально-экономического статуса и других характеристик.

Целенаправленные организационно-структурные преобразования промышленного производства позволяют обеспечивать:

- развитие промышленных предприятий любых организационно-правовых форм, которые эффективно функционируют в рыночных условиях;
- уменьшение неплатежеспособных, значимых для страны предприятий;
- формирование финансово-промышленных групп и других форм интегрирующих объединений;
- создание и развитие предприятий малого и среднего предпринимательства на базе неэффективных предприятий.

Использование организационно-структурных преобразований предприятий в стратегии развития страны, осуществление направленно структурной перестройки на основе критериев, учитывающих социально-экономическую значимость предприятий, позволят значительно оживить их промышленное производство.

Формирование интегрированных структур финансово-промышленных групп (ФПГ) как базисных элементов промышленного производства, которые призваны обеспечивать слияние промышленного и банковского капиталов для реализации интересов всех или большинства участников для реализации интересов всех или большинства участников инвестиционных проектов в составе ФПГ. При этом для стимулирования создания ФПГ в приоритетных для страны направлениях необходимо:

- ускорить формирование нормативной базы и механизмов ее реализации участниками ФПГ;

- формирование механизма привлечения инвестиций, концентрации капитала, формирование портфеля инвестиционных проектов, предоставление гарантий и льгот со стороны правительства, а та же контроля за выполнением инвестиционного процесса.

В качестве государственного воздействия на формирование ФПГ могут быть:

- приоритетные технологии и проекты, представляющие интерес для органов государственного управления;
- разграничение полномочий Межведомственных комиссий по ФПГ на уровне правительства.

Формирование корпоративных интегрирующих структур требуют особого внимания к структуре управления к принципам ее организации, а также к использованию финансовых ресурсов при взаимодействии участников интегрирующего образования.

- Основной целью структурной политики является преодоление ресурсной и структурно-технологической несбалансированности, формирование потребительского рынка и прогрессивной структуры потребления. При этом приоритетные направления и стимулирование их реализации осуществляются на основе ежегодного анализа состояния промышленного производства и рынка спроса исходя из необходимости:

- поддержание социально и экономически значимых производств для страны;
- обеспечения платежеспособного спроса, в том числе и со стороны государств;
- появления в промышленном производстве предприятий, успешно формирующих новые сектора платежеспособного спроса на рынке;
- снижения уровня негативного воздействия предприятий на окружающую среду.

Государственная поддержка для приоритетных направлений возможно через:

- реализацию государственных целевых программ с прямой и косвенной поддержкой;
- гибкую амортизационную политику;
- поддержание спроса на отдельные виды продукции для государственных нужд, использование системы потребительского кредита;
- предоставление государственной собственности в аренду и лизинг;
- предоставление государственных гарантий инвесторам;
- формирование различных форм интеграции ФПГ, банковского и промышленного капитала;
- развитие технопарков с участием в них предприятий малого и среднего предпринимательства.

При формировании государственных целевых программ необходимо учитывать, что разработка их осуществляется на основе конкурсного отбора проектов, а их утверждение одновременно с бюджетом. Как правило, основными критериями отбора проектов могут быть:

- производство конкурентоспособной продукции, их экспортная ориентация или импортозамещение;
- повышение производительности труда на основе технического перевооружения производства;
- создание новых рабочих мест;
- развитие инфраструктуры промышленного производства.

При этом для снижения финансовых средств на осуществление мероприятий по технологическому обновлению производства, возможно временное предоставление средств из фонда финансовой поддержки промышленного производства. В качестве нормативно-правовой основы осуществления структурной политики необходимо предусматривать определенные порядок разработки, экспертизы, утверждения и реализации государственных

целевых программ. Для существенного увеличения инвестиций в промышленное производство необходимо обеспечивать благоприятные условия:

- стабильное законодательство;
- гарантии и страхование инвестиций;
- обеспечение финансовых, административных, налоговых льгот;
- достоверность информации;
- наличие фондового рынка, обеспечивающего доступ к ценным бумагам.

При этом должно быть обеспечено формирование источников инвестиций в промышленное производство за счет роста традиционных источников инвестирования (собственные средства предприятий, бюджетные средства, целевые кредиты, средства бюджетных фондов), за счет новых источников (накопления населения, долгосрочные кредиты коммерческих банков, средств от эмиссии акций предприятий, пенсионных страховых средств и прочих негосударственных фондов), которые обеспечиваются в основном развитием рыночной инфраструктуры и процессом приватизации собственности.

При этом для повышения эффективности использования централизованных инвестиционных средств необходимо предусмотреть в законодательном порядке положения об инвестировании отдельных промышленных предприятий на безвозвратной основе из государственного бюджета страны.

Таковыми предприятиями могут быть:

- объекты общегосударственного значения, имеющие по своему назначению неприбыльный, некоммерческий характер;
- социально и экономически значимые объекты, инвестиции в которые невыгодны частному сектору.

Для стимулирования всех форм инвестиций необходимо предусмотреть соответствующие механизмы:

- конкурсное размещение централизованных средств по

устанавливаемым правительством критериям среди государственных и негосударственных предприятий;

- разделение рисков, связанных с кредитованием между государственными органами и коммерческими банками;
- контроль за использованием централизованных инвестиций при реализации государственных программ;
- использование налоговых льгот на прибыль коммерческих банков от кредитования проектов в интересах страны;
- формирование банковских инвестиционных пулов с участием государственного, частного и иностранного капитала, для инвестирования государственных программ;
- использование лизинга как особую форму инвестирования.

Определенное улучшение инвестирования в промышленное производство возможно за счет мер государственного регулирования:

1. Использование механизма доверительного управления пакетами акций, принадлежащими государству, путем привлечения на конкурсной и договорной основе корпоративных структур для достижения определенных технико-экономических показателей, устанавливаемых государственным Департаментом промышленности.

2. Участие в формировании инвестиционных проектов в интересах страны.

3. Определение порядка разработки, экспертизы, отбора и реализации инвестиционных проектов, включаемых в государственные целевые программы, при формировании инвестиционных ресурсов страны.

4. Источниками инвестирования могут быть:

- государственные инвестиционные кредиты и централизованные капитальные вложения;

- долевое участие участников инвестиционного процесса;
- государственные займы;
- материально-имущественные формы предоставления инвестиций под залог и лизинг.

5. Совершенствование системы взаимодействия участников инвестиционного процесса за счет введения института доверенных лиц, повышения требований к условиям договорных отношений, обязательных гарантий, усиления контроля за выполнением обязательств и получения необходимых результатов от реализации инвестиционных проектов и программ.

6. Обеспечение конкурсного отбора инвестиционных проектов.

7. Развитие системы страхования инвестиций.

8. Совершенствование системы подготовки, отбора и назначения управляющих промышленными предприятиями, предусматривающей привлечение к их отбору потенциальных инвесторов.

Кроме предусмотренных мер государственного воздействия, увеличение доходной части бюджета для оказания госфинподдержки может быть обеспечено и за счет:

- увеличения доходов от денежной и инвестиционной приватизации;
- проведения очередных эмиссий акций для привлечения стратегических инвесторов(собственников);
- повышения стоимости государственных акций;
- организации продажи государственных ценных бумаг на внутреннем рынке.

Повышение внутренних инвестиционных ресурсов промышленными предприятиями могут быть достигнуты за счет:

- финансовой нормализации предприятий, развития оптовой торговли, продажи долгов и т.п.;

- проведение мероприятий по созданию ФПП, объединенного фонда амортизационных отчислений, что могут послужить стимулом для притока частных инвестиций.

Развитие новых отношений в промышленном производстве должно сопровождаться совершенствованием институтов рынка, способствующих повышению эффективно промышленных предприятий и их защите от негативных воздействий рыночной экономики. В связи с этим необходимы меры государственного воздействия:

1. Содействие формированию рынка ценных бумаг и использование инвестиционных инструментов, которые предусматривают мероприятия по:

- формированию фондового рынка, предусматривающего котировку ценных бумаг промышленных предприятий их продажу, порядок и правила размещения новых эмиссий ценных бумаг промышленных предприятий;
- снижению инвестиционных рисков, реализации залогового права и ипотеки, повышающих доверие инвесторов, а так же способствующих формированию цивилизованной системы гарантий.
- развитию лизинга, как особый формы инвестирования, факторинговых операций, товарных и денежных векселей, способствующих вовлечению банковских и других финансовых структур в процесс обеспечения промышленного производства;

– обеспечению нормализации инвестиционного климата и за счет выпуска государственных облигационных займов, амортизационного облигационного займа при создании объединенного фонда амортизации.

2. Содействие развитию инфраструктуры товарных рынков. Поскольку она является наиболее слабым звеном развития спроса, то стихийно происходит формирование бирж, оптовых структур. Ликвидацию

указанного недостатка можно обеспечить мерами государственного воздействия на:

- формирование оптовых рынков гарантирующих обеспечение заказов производству и реализацию основной его части продукции;
 - создание торгово-промышленных объединений и подобных им структур для ускорения сбыта продукции;
 - использование таких форм спроса и изменений его структуры, как выставки, ярмарки;
 - содействие развитию лизингового механизма;
 - использование системы информации о товарах и услугах;
 - создание региональных торговых бирж, обеспечивающих реализацию конкурентоспособности продукции промышленных предприятий.
3. Содействие развитию консалтинговых и информационных услуг.

Как известно конкурентоспособность предприятий и эффективность их деятельности во многом определяется уровнем предоставляемых предприятием консалтинговых и информационных услуг, а также качеством управления на предприятиях. При этом формированию цивилизованного рынка таких услуг и качества управления могут быть меры государственного воздействия:

- внедрение аккредитации организаций независимой экспертизы (консалтинговых и аудиторских фирм, оценщиков);
- внедрение аккредитации управляющих;
- формирование всевозможных баз данных, информационных рекламных и иных справочников.

4. Обеспечение социальных гарантий работника промышленного производства. Социальные гарантии работника промышленных предприятий направленные на создание условий для роста оплаты труда, так и на создание системы социальной защиты работников. При этом гарантии по оплате труда должны предусматривать:

- своевременную выплату заработной платы;
- обеспечение размеров заработной платы различных отраслей и производств разных форм собственности.

Принципы создания системы социальной защиты работников должны исходить из выработки альтернативы банкротству путем формирования сети технологического развития и поддержки предпринимательства, создания технопарков, бизнес-инициаторов, инновационных центров. При этом должны иметь место и такие мероприятия, как оказания помощи в трудоустройстве высвобождаемых работников, их профориентации и переквалификации.

Литература

1. Горемыкин В.А., Лещенко М.И., Богомолова Ю.И. Формы развития производства. М, 2011.
2. Джамалдинова М.Д. Разработка стратегии развития организации в посткризисный период на основе инновационного потенциала предприятия [Текст] / М.Д. Джамалдинова, А.А. Калинин // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 101-106.
3. Джамалдинова, М.Д. Секьюритизация – инновационный механизм на финансовом рынке, основанный на выпуске ценных бумаг. – Вопросы региональной экономики, №2(15), 2013. – С. 24 – 28.
4. Котрин В.В. Мотивационные аспекты развития предприятий. ФТА «Экономические ресурсы предприятий» Королев 2012.
5. Веселовский М.Я. Вступление России в ВТО: прогноз развития экономики // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2. С. 50-52.
6. Глоссарий по управлению качеством, стандартизации, метрологии учебное пособие / М-во финансов Московской обл., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Московской обл. Королевский ин-т упр., экономики и социологии, Каф. упр. качеством, техники и технологии ; [под ред. Т. Е. Старцевой, О. А. Горленко]. Ярославль, 2010.
7. Киселев Н.И., Соколов С.В. Эконометрический анализ динамики валового регионального продукта московской области // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 12. № 3. С. 29-39.

УДК 332.1

К вопросу о трансграничном сотрудничестве депрессивных регионов Российской Федерации и Республики Казахстан в рамках Таможенного союза

Е.А. Гузова, старший преподаватель, аспирантка кафедры экономики,
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина, г. Саратов

В статье раскрывается сущность трансграничного сотрудничества между регионами, выявлены его цели и формы организации. Проведен комплексный анализ процессов трансграничного сотрудничества между депрессивными регионами Российской Федерации и Республики Казахстан, предложены направления для их активизации.

Таможенный союз, трансграничное сотрудничество, депрессивный регион.

To the question of cross-border cooperation in depressed regions of the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan within the framework of the Trade Union

E.A. Guzova, senior lecturer, post-graduate student department of economics,
the Volga Region institute of management named after P.A. Stolypin, Saratov

The article discloses the essence of cross-border cooperation between regions, identifies its goals and forms of organization, makes a comparative analysis of the processes of cross-border cooperation between the depressed regions of the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan and offers directions to activate them.

Customs Union, cross-border cooperation, depressed region.

В условиях международной интеграции развивается сотрудничество как между регионами стран, которые имеют общие государственные границы, так и между регионами стран, не имеющих общих границ, но в которых наиболее выгодным является прямое непосредственное сотрудничество между регионами.

Активизация межрегионального сотрудничества в разных его формах, вызвала неоднозначную трактовку понятий приграничного, трансграничного и межрегионального сотрудничества в сфере внешнеэкономической деятельности регионов. В этой связи возникает необходимость детального рассмотрения этих понятий с целью их четкого разграничения.

Трансграничное сотрудничество предполагает согласованные действия региональных и местных органов власти регионов, которые расположены на территории государств, имеющих общую границу. Под межрегиональным сотрудничеством принято понимать контакты между регио-

нальными и местными органами власти регионов различных государств, которые общую государственную границу не имеют. Приграничное сотрудничество является более узким понятием относительно трансграничного сотрудничества, поскольку термин «приграничное сотрудничество» используется для обозначения пограничного сотрудничества территорий двух прилегающих государств, в то время как трансграничное сотрудничество подразумевает еще и экономическое сотрудничество органов местного самоуправления двух сопредельных государств.

Следует также подчеркнуть, что одним из важнейших отличий исследуемых понятий является то, что трансграничное и приграничное сотрудничество предполагают наличие общей государственной границы, а межрегиональное сотрудничество может осуществляться между регионами государств, которые не граничат друг с другом.

Таким образом, очевидно, что рас-

сма­три­вае­мые ка­те­го­рии име­ют мно­го об­ще­го, но для каж­дой из них ха­рак­тер­на своя спе­ци­фи­ка.

Опре­де­лив по­ня­тие транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства и его от­ли­чия от смеж­ных по­ня­тий, пе­ре­йдем к де­таль­но­му изу­че­нию его су­щ­но­сти, форм ор­га­ни­за­ции, а так­же де­таль­но рас­смот­рим ме­ха­низм его осу­ществ­ле­ния на при­ме­ре де­прес­сив­ных ре­ги­о­нов: Са­ра­тов­ской об­ла­сти Рос­сий­ской Фе­де­ра­ции и За­пад­но-Ка­зах­стан­ской об­ла­сти Рес­пуб­ли­ки Ка­зах­стан.

Глав­ной це­лью транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства ме­жду ре­ги­о­на­ми со­пре­дель­ных го­су­дарств яв­ля­ет­ся улу­чше­ние уров­ня со­ци­аль­но-эко­но­ми­че­ско­го раз­ви­тия дан­ных тер­ри­то­рий. Не­об­хо­ди­мо от­ме­тить, что бо­ль­шин­ство транс­гран­ич­ных ре­ги­о­нов в си­лу сво­их ис­то­ри­че­ских, гео­гра­фиче­ских, эко­но­ми­че­ских, эко­ло­гиче­ских и ря­да дру­гих при­чин, яв­ля­ют­ся де­прес­сив­ны­ми, т.е. ба­зо­вые по­ка­за­те­ли со­ци­аль­но-эко­но­ми­че­ско­го раз­ви­тия дан­ных ре­ги­о­нов (ва­ло­вой ре­ги­о­наль­ный про­дукт в рас­че­те на ду­шу на­се­ле­ния, уров­ень за­ра­бот­ной пла­ты, ин­ве­сти­ции в ос­нов­ной ка­пи­тал в рас­че­те на ду­шу на­се­ле­ния и дру­гие) ус­ту­па­ют ана­ло­гич­ным сред­ним по­ка­за­те­лям по стра­не. По под­сче­там ря­да спе­ци­али­стов, сре­ди ко­то­рых Л.Н. Сне­жа­но­ва, «при­гран­ич­ные ре­ги­о­ны в Рос­сии бо­лее чем на 70% пред­став­ле­ны де­прес­сив­ны­ми тер­ри­то­ри­я­ми»[3; с. 2].

Сле­ду­ет об­ра­тить вни­ма­ние на то, что опыт раз­ви­тия транс­гран­ич­ных свя­зей в стра­нах Евро­пей­ско­го Со­ю­за, США, Ки­тае и Ка­на­де по­ка­зал, что транс­гран­ич­ное со­труд­ни­че­ство, на­прав­лен­ное на объе­ди­не­ние ре­сур­сов де­прес­сив­ных ре­ги­о­нов с це­лью со­вмес­тно­го ре­ше­ния их об­щих про­блем, по­сред­ством синер­гии ус­и­лий ре­ги­о­нов, мо­жет в­не­сти ве­со­мый в­клад в со­ци­аль­но-эко­но­ми­че­ское раз­ви­тие транс­гран­ич­ных ре­ги­о­нов, а в ко­неч­ном и­то­ге - спо­соб­ство­вать вы­хо­ду эко­но­ми­ки дан­ных ре­ги­о­нов из де­прес­сив­но­го со­сто­я­ния.

В сло­жив­ших­ся ус­ло­ви­ях, а так­же в свя­зи со всту­пле­ни­ем Рос­сии в Та­мо­

жен­ный со­юз Ев­ра­зий­ско­го эко­но­ми­че­ско­го со­об­ще­ства и во Все­мир­ную тор­го­вую ор­га­ни­за­цию, осо­бую ак­ту­аль­ность при­об­ре­та­ют во­про­сы раз­ра­бот­ки на­уч­но-обос­но­ван­ных пра­во­вых и ор­га­ни­за­ци­он­но-эко­но­ми­че­ских ме­ха­низ­мов транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства, не толь­ко на меж­го­су­дар­ствен­ном, но и на меж­ре­ги­о­наль­ном уров­не.

Во внеш­не­эко­но­ми­че­ской дея­тель­но­сти при­гран­ич­ных ре­ги­о­нов при­ня­то вы­де­лять три ком­по­нен­ты, ко­то­рые в сво­ей со­во­куп­но­сти пред­став­ля­ют су­щ­ность транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства:

1. По­сред­ством транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства осу­ществ­ля­ют­ся куль­тур­ные и со­ци­аль­ные свя­зи ме­жду на­се­ле­ни­ем при­гран­ич­ных ре­ги­о­нов; ор­га­ни­зу­ет­ся при­гран­ич­ная тор­го­ва­я, эф­фек­тив­ное ис­поль­зо­ва­ние при­род­ных ре­сур­сов, по­сред­ством ор­га­ни­за­ции со­вмес­тных сель­ско­хо­зяй­ствен­ных и про­мыш­лен­ных пред­при­я­тий; со­вмес­т­ны­ми ус­и­ли­я­ми ре­ги­о­нов ре­ша­ют­ся об­щие ком­му­наль­ные про­бле­мы; ор­га­ни­зу­ет­ся со­труд­ни­че­ство в сфе­ре здо­ро­во­охране­ния, обра­зо­ва­ния, куль­ту­ры и т.д.;

2. Вто­рой со­став­ля­ю­щей су­щ­но­сти транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства яв­ля­ет­ся со­вмес­тное ис­пол­не­ние при­гран­ич­ны­ми ре­ги­о­на­ми об­ще­го­су­дар­ствен­ных функ­ций: транс­порт­но­го со­об­ще­ния, охра­ны го­су­дар­ствен­ных гра­ниц, пре­дуп­ре­жде­ния и лик­ви­да­ции эко­ло­гиче­ских и тех­но­ген­ных ка­та­стро­ф, эпи­де­мий, за­щи­та на­ци­о­наль­но­го эко­но­ми­че­ско­го про­стран­ства;

3. Третья ком­по­нен­та, по м­не­нию Л.Б. Вар­дом­ско­го, свя­за­на «с пря­мой и по­сред­ни­че­ской внеш­не­эко­но­ми­че­ской дея­тель­но­стью при­гран­ич­ных ре­ги­о­нов. Ее объе­мы за­ви­сят от эко­но­ми­че­ско­го по­тен­ци­ала, струк­ту­ры хо­зяй­ства, раз­ви­тия ме­ж­ду­на­род­ной транс­порт­ной ин­фра­струк­ту­ры в при­гран­ич­ных ре­ги­о­нах» [1; с. 90].

Су­щ­ность транс­гран­ич­но­го со­труд­ни­че­ства про­яв­ля­ет­ся в его формах (видах), ко­то­рые мо­гут осу­ществ­лять­ся как с уча­сти­ем, так и без уча­стия ор­га­нов го­су­дар­ствен­ной вла­сти и мест­но­го само­

управления. Однако в обоих случаях органы власти должны организовать соответствующую институциональную базу для реализации совместных межрегиональных проектов; создать благоприятные политические и экономические условия для реализации данных проектов; осуществлять информационную и консультативную поддержку непосредственных хозяйствующих субъектов трансграничного сотрудничества, а также на органы власти возлагается функция координации совместных межрегиональных проектов.

Основными формами организации трансграничного сотрудничества в мировой практике являются:

1. Кластеры – «географически близкие группы взаимосвязанных компаний и ассоциированных учреждений в отдельной отрасли, связанные общими технологиями и навыками» [2; с. 126];

2. Свободные (специальные) экономические зоны – специально выделенные территории страны, на которых устанавливаются и вводятся в действие льготные налоговые, таможенные, валютно-финансовые и другие условия ведения экономической деятельности для национальных, а также зарубежных юридических и физических лиц;

3. Логистические системы – организационно-хозяйственные механизмы управления материальными и информационными потоками, включающие в себя материальные средства, призванные обеспечить движение товаров по логистической цепи (например, торговые предприятия, производственные предприятия и территориально-производственные комплексы);

4. Одной из форм трансграничного сотрудничества являются общественные организации как объединения населения трансграничных регионов для совместного решения общих культурных, религиозных, профессиональных и других интересов;

5. Специальные режимы инвестиционной деятельности;

6. Агломерации, представленные

такими объединениями, при которых несколько расположенных рядом населенных пунктов, формируют единое экономическое пространство;

7. Технопарки – имущественные комплексы, которые созданы для объединения научно-исследовательских институтов, учебных заведений, выставочных площадок, объектов индустрии и бизнес-центров, т.е. для концентрации на одной территории ученых и специалистов общего профиля деятельности, с целью увеличения благосостояния местного сообщества;

8. Взаимодействие промышленных предприятий, расположенных в приграничных зонах сопредельных государств.

На наш взгляд, внедрение вышеперечисленных форм организации трансграничного сотрудничества в практику взаимодействия российских приграничных регионов с регионами сопредельных государств, в силу своих доказанных мировой практикой возможностей и особенностей, будет способно решить ряд задач, необходимых для преодоления депрессивного состояния экономики трансграничного региона:

1. Повысить уровень и качество жизни населения регионов;

2. Оздоровить социально-экономическую ситуацию в регионе;

3. Создать благоприятную среду для устойчивого экономического роста в депрессивном регионе;

4. Стимулировать процессы взаимовыгодного научно-технического обмена, приграничной торговли;

5. Способствовать развитию и укреплению хозяйственных связей между предприятиями приграничных регионов, а также культурных и гуманитарных связей между населением;

6. Повысить степень доверия и добрососедства между населением приграничных регионов;

7. Решить ряд других специфических региональных проблем.

Однако, несмотря на очевидные преимущества, которые могут возникнуть посредством развития и реализации на практике механизмов трансграничного сотрудничества, государственная политика в данной сфере имеет сегодня ряд проблем:

1. Отсутствие четкого разграничения полномочий между федеральным центром, региональными органами и органами местного самоуправления в вопросах реализации инициатив трансграничного сотрудничества и наличие пробелов в законодательном обеспечении трансграничного сотрудничества;

2. Недооценка со стороны органов власти трансграничного сотрудничества как инструмента регионального развития и улучшения качества жизни населения депрессивного региона;

3. Неразвитость институциональной базы регионального и местного развития;

4. Отсутствие научно обоснованной концепции трансграничного сотрудничества;

5. Несовершенство правовых основ трансграничного сотрудничества;

6. Недостаточный кадровый потенциал органов государственной власти и местного самоуправления для разработки программ трансграничного сотрудничества и участия в них.

Для наилучшего понимания сущности, форм организации, проблем и перспектив развития трансграничного сотрудничества как необходимого фактора социально-экономического развития депрессивного региона, рассмотрим данный процесс на примере конкретных депрессивных регионов: Саратовской области Российской Федерации и Западно-Казахстанской области Республики Казахстан.

Анализ процессов трансграничного сотрудничества между Саратовской областью и Западно-Казахстанской областями показал, что трансграничное сотрудничество между данными регионами осуществляется в основном посредством

взаимодействия промышленных и торговых предприятий. Рассмотрим данные процессы подробнее.

Традиционно предприятия Саратовской области осуществляют взаимовыгодное сотрудничество с промышленными предприятиями Республики Казахстан, как в соответствии с заключенным Соглашением между Правительством Саратовской области Российской Федерации и Акимом города Астаны Республики Казахстан о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве, так и в результате заключения прямых договоров.

Успешно развивается сотрудничество Саратовской области и Казахстана в торговой сфере, за последние 5 лет товарооборот между этими регионами увеличился в 10 раз. Наиболее крупными предприятиями Саратовской области, экспортирующими продукцию в Казахстан, являются ОАО: «Трансмаш», «Балаковские минеральные удобрения», «Саратовстройстекло». Основными импортерами продукции из Казахстана, расположенными на территории Саратовской области, являются ЗАО АП «Саратовский завод резервуарных металлоконструкций» и ОАО «Тантал». В составе экспорта Саратовской области в Казахстан преобладает продукция машиностроения, химической, строительной и стекольной промышленности.

Следует отметить сотрудничество между предприятием «Строительные технологии и машины» (СТМ) (г. Хвалынский, Саратовская обл.) и казахстанской компанией «Спецтранс». Между организациями подписан контракт на изготовление линии по производству железобетонных изделий в г. Семей (бывший Семипалатинск). В 2012 году на территории Казахстана были созданы дочерние предприятия СТМ в г. Алма-Ате и в г. Шымкенте.

Сбыт товаров в Казахстан осуществляют Энгельский завод отопительной техники «Сигнал», группа компаний «Рубеж», занимающаяся разработкой и производством оборудования для систем охран-

но-пожарной сигнализации. Производственную площадку в г. Уральске рассчитывает открыть ОАО «Саратовстройстекло».

Усиливается взаимодействие регионов по транспортировке грузов, поставляемых в рамках внешнеэкономических связей между регионами. Свидетельством этого является то, что на границе Саратовской и Западно-Казахстанской областей расположен многосторонний автомобильный и железнодорожный пункт пропуска «Озинки».

В настоящее время в Саратовской области активизировалась оптовая торговля товарами производства Казахстана, наряду с этим вырос объем оптовых и целевых поставок товаров промышленного оборудования саратовского производства в Республику Казахстан. Этому способствует образованная на территории Саратовской области в 2010 году под патронажем Торгового Представительства республики Казахстан компания ООО «Торговый Дом «Казахстан».

Развиваются деловые контакты между российскими и казахстанскими предпринимателями, чему способствует организация совместных бизнес-проектов.

Создание и функционирование Таможенного Союза, а также формирование единой таможенной территории, создали благоприятные условия для развития связей приграничных регионов России и Казахстана. В 2012 году в Астане совместно с казахстанским АО «Национальное агентство по технологическому развитию» был подписан меморандум о создании филиала саратовского завода «Газпроммаш» на территории Казахстана в г. Уральске.

Ежегодно между Республикой Казахстан и ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз» заключаются договоры на подачу воды в Западно-Казахстанскую область Республики Казахстан.

Анализ основных форм трансграничного сотрудничества Саратовской области и Западно-Казахстанской области показал, что наиболее активно развивается трансграничное сотрудничество в про-

мышленной, торговой и транспортной сферах. Следует также отметить и тот факт, что 15 февраля 2006 года между Правительством Саратовской области Российской Федерации и Акимом Западно-Казахстанской области Республики Казахстан было подписано Соглашение о сотрудничестве в создании специальных (особых) экономических зон, однако в настоящее время вышеуказанное соглашение не реализовано.

Между тем, следует подчеркнуть, что научно-техническое сотрудничество между Саратовской и Западно-Казахстанской областями требует дальнейшей активизации и определенных форм поддержки со стороны Правительства Саратовской области и органов власти Западно-Казахстанской области. По нашему мнению, научно-техническое сотрудничество может быть организовано в области формирования совместных кластеров, встраивания саратовских предприятий в технологические цепочки предприятий Казахстана, поскольку подобных примеров научно-технического сотрудничества между исследуемыми трансграничными регионами пока еще не выявлено. Данные формы научно-технического сотрудничества реализуются на более высоком уровне: создан совместный фонд нанотехнологий между «Казына капитал менеджмент» и «Роснано». Казахстан также выражает готовность к сотрудничеству с российскими компаниями в создании наукограда Курчатова, парка инновационных технологий в г. Алма-Аты.

На наш взгляд, переход к новому качеству развития казахстанско-российского трансграничного сотрудничества, в том числе основанного на формировании системных элементов «экономики знаний», предполагает создание институциональных условий для функционирования предприятий с технологически взаимосвязанными производствами. Именно они должны стать платформой увеличения потенциала территорий, составляющих российско-казахстанское приграничье.

Институциональные эффекты, по нашему мнению, могут возникнуть на основе принятия ряда нормативно-правовых актов и соглашений, и создания условий для их действенной реализации, а также посредством формирования наднациональных, межстрановых органов взаимодействия и кооперации. Институциональные эффекты должны возникнуть как следствие дальнейшего развития условий, заданных этими нормативными актами и мероприятиями.

Первоочередными мерами на пути к активизации трансграничного сотрудничества между Саратовской областью Российской Федерации и Западно-Казахстанской областью Республики Казахстан, на наш взгляд, являются следующие:

1. Разработка механизмов научно-технологического обмена;
2. Развитие системообразующих производств и обеспечение их необходимыми ресурсами (трудовыми, сырьевыми, финансовыми и др.);
3. Разработка механизмов формирования совместных предприятий и др.;
4. Создание совместных кооперационных связей, выстраивание вертикально интегрированных промышленных групп,

создание совместных технопарков;

5. Развитие приграничной инфраструктуры;
6. Ежеквартальное проведение выставок и ярмарок продукции, произведенной в трансграничных регионах;
7. В рамках культурного обмена следует использовать такие формы взаимодействия как обмен студентами между ВУЗа-ми трансграничных регионов, создание совместных обучающих программ.

Считаем, что для обеспечения быстрого и результативного привлечения депрессивного региона к трансграничному сотрудничеству, необходимо преодолеть общее недопонимание стратегической роли трансграничного сотрудничества как необходимого фактора социально-экономического развития депрессивного региона.

Подводя итог, отметим, что в современных условиях развития мировой экономики, назрела острая необходимость формирования стратегии трансграничного сотрудничества с учетом политико-административных, географических, экономических, инвестиционных и культурно-исторических особенностей депрессивных регионов России.

Литература

1. Вардомский, Л. Б. Приграничное сотрудничество на «новых и старых» границах России / Л. Б. Вардомский // Евразийская экономическая интеграция. 2008. №1. С. 90-108.
2. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / Майкл Э. Портер. – М.: Вильямс, 2005, 608 с.
3. Снежанова Л.Н. Приграничное сотрудничество в Российской Федерации. Национальный институт развития современной идеологии. – М., 2009. 12 с.
4. Веселовский М.Я. Вступление России в ВТО: прогноз развития экономики // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2. С. 50-52.
5. Глоссарий по управлению качеством, стандартизации, метрологии учебное пособие / М-во финансов Московской обл., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Московской обл. Королевский ин-т упр., экономики и социологии, Каф. упр. качеством, техники и технологии ; [под ред. Т. Е. Старцевой, О. А. Горленко]. Ярославль, 2010.
6. Киселев Н.И., Соколов С.В. Эконометрический анализ динамики валового регионального продукта московской области // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 12. № 3. С. 29-39.
7. Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2, С. 22-32.

Разработка методики интегральной оценки инвестиционного потенциала регионов РФ

Л.В. Матраева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и Кредит»,
Российский государственный торгово-экономический университет, Тульский филиал

Основной задачей данной статьи является иллюстрация этапов создания системы показателей, позволяющей не только характеризовать уровень развития инвестиционного потенциала региона, но и выявлять наиболее проблемные направления, подлежащие пристальному вниманию или корректировке со стороны региональных и государственных властей. Это дает возможность для более рационального распределения ресурсов внутри региональных программ инвестиционного развития и способствует повышению качества и обоснованности управленческих решений, принимающихся в данной области.

Инвестиционный потенциал, система показателей, конкурентоспособность страны.

Methods development of regions of Russian federation investment potential integral assessment

L.V. Matraeva, PhD in economics, associate professor of chair «the Finance and the credit», Russian State University of Trade and Economics, Tula branch

Main purpose of this article is to illustrate main steps of creating a scorecard characterizing level of region's investment potential as well as allowing to identify main pain areas which need to be supervised and addressed by regional and state authorities. This will provide opportunities for rational resources allocation inside regional investment programs and increase quality and level of justification of management decision taken in this area.

Investment potential, investment position, scorecard, rational allocation of resources.

Стоит отметить, что математическое моделирование процесса притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) сталкивается с рядом трудностей.

Во-первых, моделирование динамики предполагает наличие инерционного процесса, то есть определенную неизменность условий функционирования объекта. Очевидно, что подобная тенденция в отношении ПИИ в РФ отсутствует. Следовательно, основная проблема работы с временными рядами данных, характеризующих факторы, обуславливающие поток ПИИ, заключается в их неустойчивости и подверженности существенному влиянию случайных или неустойчивых факторов. Особенно вышесказанное актуально для регионов, в которых поток ПИИ несущественен и не обладает достаточной инерцией. Это возможно частично преодолеть с помощью предварительной обработки данных с целью выделения постоянной составляющей временного ряда, что в дальнейшем позволит увеличить устойчи-

вость модели в целом [1]. Поэтому в качестве инструмента факторного анализа, позволяющего элиминировать влияние случайных факторов с помощью снижения размерности исходного признакового пространства можно использовать метод главных компонент. Этот метод позволяет выявить показатели со сходной вариативностью, что в свою очередь усилит регулярную составляющую в динамических рядах.

Во-вторых, большое количество пар переменных имеют высокие и существенные значения коэффициента корреляции, то есть показатели оказались между собой тесно статистическим связаны, а этот факт в дальнейшем может исказить результаты кластеризации, так как в этом случае искусственно усиливается влияние одних групп переменных (имеющих линейную зависимость), соответственно, других – ослабляется [2]. Таким образом, чтобы не исключать взаимно коррелирующие

переменные из системы анализа и усилить регулярную составляющую в динамических рядах, была использована процедура снижения размерности исходного пространства данных с использованием метода главных компонент. Для сохранения логики исследования методом главных компонент в каждом из выделенных блоков показателей, были выделены главные компоненты – синтетические показатели, построенные как линейная функция от исходных переменных. Они

являются линейно независимыми. Количество главных компонент в каждом блоке определялось системой SPSS по введенному правилу: значимыми являются факторы с собственными значениями больше 0,95. Вращение осей в данном случае не применялось, поскольку его использование (метод Varimax) не приводило к улучшению интерпретации результатов. Предлагаемая структура и система кодировки показателей, представлена на рисунке 1.

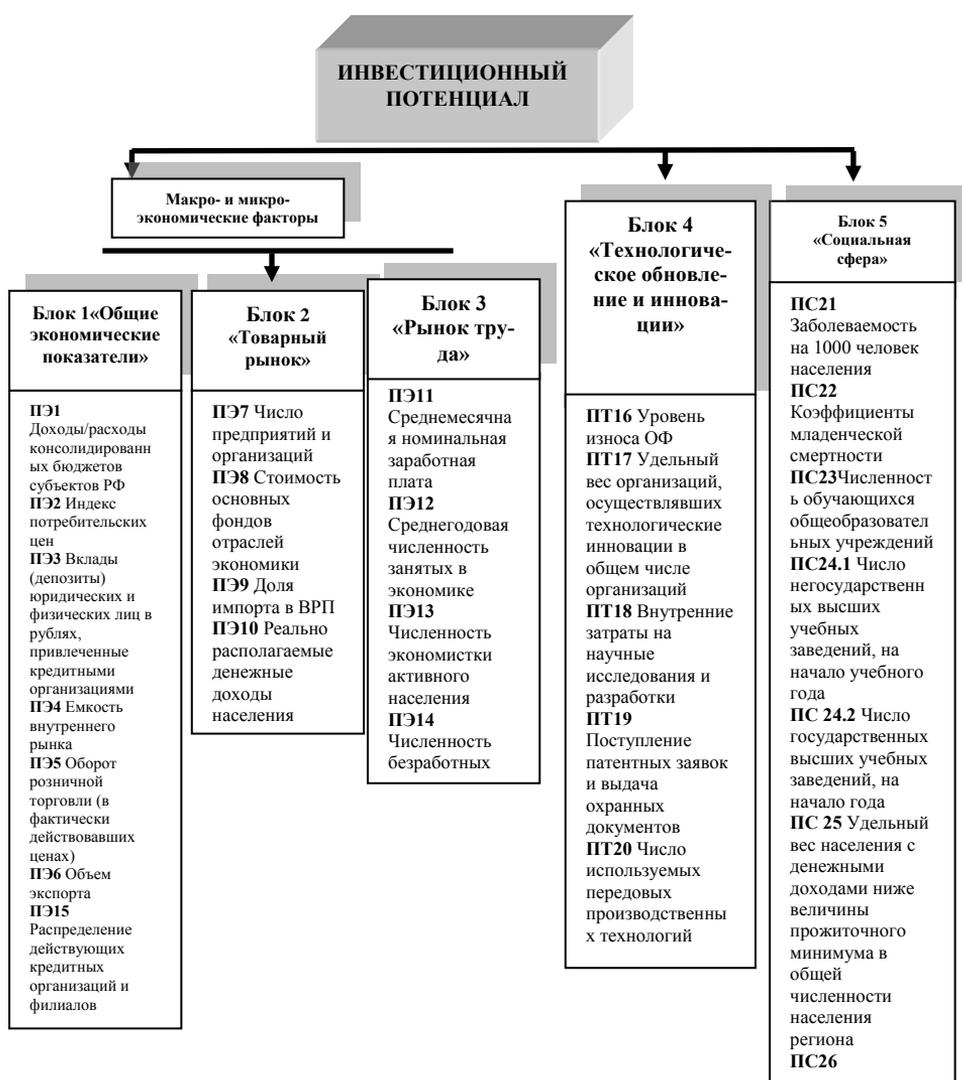


Рис. 1. Карта статистических показателей инвестиционного потенциала регионов РФ

Метод факторного анализа как метод снижения размерности исходного признакового пространства предполагает переход от k -исходных показателей до m общих факторов (главных компонент), образующих матрицу индивидуальных значений общих факторов $F = (f_{ip})$ размерности $[n \times m]$, где f_{ip} – значение v -го общего фактора для i -го наблюдения; m – число общих факторов ($v \in [1, m]$), причем $m \leq k$. для анализа используют m первых главных компонент, суммарный вклад которых превышает 50-70 % [3, 4]. В связи с тем, что для реализации поставленной задачи, достаточно получить обобщенные показатели по каждому блоку, характеризующие конкретный исследуемый аспект инвестиционного потенциала, можно было ограничиться таким количеством главных компонент, при условии, что их вклад в дисперсию исходного

признакового пространства составляет более 60%. Исследование проводилось для 80 субъектов РФ за 12 лет (с 2000 по 2011 годы) по 27 выделенным показателям. 1998 и 1999 годы были исключены из исследования, так как в этот период некоторые из выделенных статистических показателей официальная статистика РФ не рассчитывала.

Рассмотрим собственные значения наряду с долей объясненной дисперсии вновь полученных главных компонент (табл.1). В таблице представлены выделенные главные компоненты, соответствующие каждому из выделенных блоков показателей с 2000 по 2011 годы. При построении модели была сделана попытка сохранить структуру главных компонент при высоком уровне статистической значимости полученных результатов.

Табл. 1. Полная объясненная дисперсия

Компо- нента	Начальные собственные значения			Начальные собственные значения		
	Итого	Процент дисперсии	Кумулятив. процент	Итого	Процент дисперсии	Кумулятив. про- цент
2000 год				2001 год		
<i>Блок 1 «Общие экономические показатели»</i>				<i>Блок 1 «Общие экономические показатели»</i>		
1	5,705	81,505	81,505	4,756	67,949	67,949
2	0,984	14,054	95,559	1,035	14,792	82,741
<i>Блок 2 «Товарный рынок»</i>				<i>Блок 2 «Товарный рынок»</i>		
1	1,868	46,705	46,705	1,675	41,872	41,872
2	1,004	25,088	71,793	1,106	27,660	69,531
<i>Блок 3 «Рынок труда»</i>				<i>Блок 3 «Рынок труда»</i>		
1	2,706	67,649	67,649	2,593	64,818	64,818
2	0,989	24,735	92,383	0,984	24,594	89,413
<i>Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»</i>				<i>Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»</i>		
1	2,874	57,480	57,480	2,584	51,675	51,675
2	1,139	22,780	80,260	1,163	23,259	74,934
<i>Блок 5 «Социальная сфера»</i>				<i>Блок 5 «Социальная сфера»</i>		
1	2,792	39,881	39,881	2,820	40,293	40,293
2	1,683	24,043	63,924	1,652	23,599	63,892
3	1,250	17,859	81,783	1,215	17,355	81,247
2002 год				2003 год		
<i>Блок 1 «Общие экономические показатели»</i>				<i>Блок 1 «Общие экономические показатели»</i>		
1	5,603	80,042	80,042	5,228	74,684	74,684

2	0,996	14,228	94,271	1,010	14,423	89,107
Блок 2 «Товарный рынок»			Блок 2 «Товарный рынок»			
1	1,780	44,496	44,496	1,980	49,509	49,509
2	1,004	25,111	69,606	1,089	27,214	76,723
Блок 3 «Рынок труда»			Блок 3 «Рынок труда»			
1	2,479	61,967	61,967	2,371	59,282	59,282
2	1,036	25,894	87,861	1,053	26,321	85,603
Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			
1	2,749	54,971	54,971	2,653	53,056	53,056
2	1,120	22,400	77,371	1,282	25,631	78,687
Блок 5 «Социальная сфера»			Блок 5 «Социальная сфера»			
1	2,880	41,143	41,143	2,823	40,329	40,329
2	1,562	22,311	63,454	1,590	22,718	63,047
3	1,264	18,055	81,509	1,254	17,914	80,961
2004 год			2005 год			
Блок 1 «Общие экономические показатели»			Блок 1 «Общие экономические показатели»			
1	4,785	68,350	68,350	4,269	60,988	60,988
2	1,233	17,608	85,958	0,998	14,262	75,250
Блок 2 «Товарный рынок»			Блок 2 «Товарный рынок»			
1	1,809	45,228	45,228	1,765	44,118	44,118
2	1,003	25,073	70,301	1,107	27,674	71,793
Блок 3 «Рынок труда»			Блок 3 «Рынок труда»			
1	2,324	58,095	58,095	2,235	55,873	55,873
2	1,148	28,691	86,786	1,133	28,332	84,205
Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			
1	2,671	53,414	53,414	2,625	52,494	52,494
2	1,226	24,517	77,931	1,105	22,105	74,599
Блок 5 «Социальная сфера»			Блок 5 «Социальная сфера»			
1	2,851	40,724	40,724	2,886	41,223	41,223
2	1,542	22,031	62,755	1,512	21,606	62,829
3	1,169	16,693	79,448	1,083	15,478	78,307
2006 год			2007 год			
Блок 1 «Общие экономические показатели»			Блок 1 «Общие экономические показатели»			
1	5,645	80,643	80,643	5,125	73,220	73,220
2	1,005	14,355	94,998	0,975	13,931	87,152
Блок 2 «Товарный рынок»			Блок 2 «Товарный рынок»			
1	1,762	44,051	44,051	1,855	46,381	46,381
2	1,144	28,611	72,662	1,091	27,269	73,650
Блок 3 «Рынок труда»			Блок 3 «Рынок труда»			
1	2,335	58,364	58,364	2,297	57,432	57,432
2	1,098	27,439	85,803	1,121	28,033	85,465

Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»				Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			
1	2,489	49,789	49,789	2,557	51,149	51,149	
2	1,138	22,762	72,551	1,192	23,840	74,989	
Блок 5 «Социальная сфера»				Блок 5 «Социальная сфера»			
1	2,886	41,230	41,230	2,821	40,300	40,300	
2	1,475	21,072	62,303	1,388	19,833	60,133	
3	1,222	17,464	79,766	1,111	15,867	76,000	
2008 год				2009 год			
Блок 1 «Общие экономические показатели»				Блок 1 «Общие экономические показатели»			
1	5,347	76,380	76,380	5,700	81,435	81,435	
2	0,940	13,426	89,806	1,002	14,316	95,752	
Блок 2 «Товарный рынок»				Блок 2 «Товарный рынок»			
1	1,964	49,103	49,103	1,967	49,167	49,167	
2	0,958	23,942	73,046	1,014	25,352	74,519	
Блок 3 «Рынок труда»				Блок 3 «Рынок труда»			
1	2,410	60,252	60,252	2,664	66,597	66,597	
2	1,094	27,346	87,598	1,041	26,028	92,624	
Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»				Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			
1	2,523	50,456	50,456	2,626	52,526	52,526	
2	1,327	26,535	76,991	1,288	25,752	78,278	
Блок 5 «Социальная сфера»				Блок 5 «Социальная сфера»			
1	2,767	39,523	39,523	2,792	39,879	39,879	
2	1,421	20,293	59,816	1,314	18,771	58,650	
3	1,125	16,065	75,881	1,163	16,617	75,267	
2010 год				2011 год			
Блок 1 «Общие экономические показатели»				Блок 1 «Общие экономические показатели»			
1	4,971	71,009	71,009	5,462	78,024	78,024	
2	0,998	14,255	85,264	1,003	14,327	92,351	
Блок 2 «Товарный рынок»				Блок 2 «Товарный рынок»			
1	1,901	47,513	47,513	1,901	47,515	47,515	
2	1,082	27,040	74,553	1,009	25,236	72,750	
Блок 3 «Рынок труда»				Блок 3 «Рынок труда»			
1	2,508	62,690	62,690	2,501	62,521	62,521	
2	1,078	26,942	89,632	1,085	27,133	89,654	
Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»				Блок 4 «Технологическое обновление и инновации»			
1	2,662	53,248	53,248	2,732	54,636	54,636	
2	1,270	25,399	78,647	1,093	21,862	76,498	
Блок 5 «Социальная сфера»				Блок 5 «Социальная сфера»			
1	2,789	39,836	39,836	2,764	39,480	39,480	
2	1,640	23,435	63,272	1,235	17,643	57,123	
3	1,076	15,377	78,649	0,994	14,203	71,327	

Как видно из таблицы 1, в 2000-2011 годах в общей сложности было выделено 11 главных компонент, при этом

сохраняется их количество и структура в каждом из исследуемом году. Следует отметить, что при рассматриваемой

структуре значения собственного вектора для главных компонент принятых в расчет не опускалось ниже 0,958.

В целом, анализ полученных результатов позволяет отметить достаточно устойчивую тенденцию при объяснении вариации исходных данных.

Самый высокий уровень показывают совокупности главных компонент по Блоку 1 «Общие экономические показатели». Выделенные две главные компоненты за проанализированные 12 лет объясняют в среднем 89,1% вариации исходных данных (от 75,25% в 2005 году до 95,7% в 2009 году). Мера выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина (КМО) составила 0,816.

Похожую тенденцию демонстрируют выделенные компоненты в Блоке 3 «Рынок труда». Средний процент объясненной вариации данных составил 87,7% (от 81 % в 2003 до 92,6 в 2009 году). КМО для данного блока составил 0,517.

Несколько ниже, но, все же, достаточно высокий средний процент объяснения вариации исходных данных характерен и для Блоков 4 и 5: 76,8 % и 79,7 % соответственно. Разброс значений здесь также небольшой. Минимальное значение в Блоке 4 соответствовало 2006 году и составило 72,5%, максимальное значение наблюдается в 2000 году – 80,26%. В Блоке 5 минимальный процент объяснения вариации характерен для 2011 года (71,33%), а максимальный – для 2009 года (92,6%). КМО для 4 и 5 блоков составил 0,587 и 0,605 соответственно.

Наиболее низкий средний за анализируемый период процент объяснения вариации исходных данных наблюдается в Блоке 2 – 72,6%. Однако разброс значений в динамике небольшой: от 69,5% в 2001 году (минимальное значение по всей совокупности) до 76,7%

в 2003. КМО для данного блока составил 0,512.

Более наглядно выявленные тенденции представлены на рисунке 2.

Таким образом, следует отметить устойчивость полученных результатов, как в динамике, так и в структуре. При этом предлагаемая структура показателей объясняет в среднем по 12 исследуемым периодам 81,2% вариации исходных данных, сохраняя высокий уровень аналитичности в связи с заданным заранее смысловым выделением главных компонент и устойчивой постоянной структурой. Если сравнивать полученные результаты с автоматическим разбиением и определением структуры показателей, реализуемым в рамках модуля системы SPSS, то предлагаемое решение позволяет достичь 83,1% объяснения вариации исходных данных при разном количестве выделенных главных компонент (от 5 до 7) и существенными различиями в их структуре, а это, в свою очередь существенно снижает уровень аналитичности такой модели.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что предлагаемая в данной работе, модель построения главных компонент обладает более высоким уровнем аналитичности с экономической точки зрения и сопоставимым уровнем достоверности.

Перейдем к интерпретации полученных факторов. Для этого рассмотрим матрицу факторных нагрузок для первых главных компонент по каждому из выделенных блоков. Элементы матрицы характеризуют тесноту связи между признаками и главными компонентами.

Блок 1 «Общие экономические показатели» представлен двумя главными компонентами. Вклад этих компонент в объяснение общей дисперсии признаков представлен на рисунке 3.

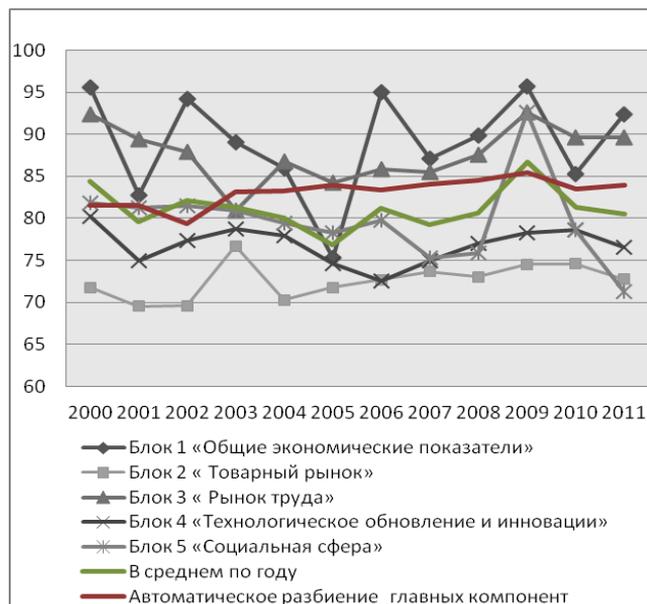


Рис. 2. Процент объясненной дисперсии главными компонентами



Рис. 3. Вклад главных компонент в объяснение общей дисперсии признаков по блоку «Общие экономические показатели» с 2000 по 2011 годы

Как видно из рисунка 3, основной вклад в объяснение общей дисперсии приходится на первую главную компоненту (в среднем порядка 75%). Эту компоненту можно интерпретировать как уровень экономического развития региона. Она наиболее тесно связана с показателями:

- Доходы/расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ;

- вклады (депозиты) юридических и физических лиц в рублях, привлеченные кредитными организациями;
- емкость внутреннего рынка;
- оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах);
- объем экспорта;

- распределение действующих кредитных организаций и филиалов.

Вторая главная компонента в рассматриваемом блоке, интерпретируемая как «Инфляция», тесно связана с показателем «Индекс потребительских цен». Эта компонента в среднем объясняет 14% общей дисперсии признаков по данному блоку. Причем, как видно из рисунка 3, эта доля достаточно устойчива: колебания в целом происходят за счет изменения вклада первой компоненты.

Блок 2 «Товарный рынок» также представлен двумя главными компонентами. Первую компоненту можно охарактеризовать как «Степень местной конкуренции», она объясняет в

среднем 46% дисперсии блока и тесно связана с показателями:

- Число предприятий и организаций.
- Стоимость основных фондов отраслей экономики, млн. руб.

Вторая компонента, которая отражает степень открытости внутреннего рынка, наиболее тесно связана с показателем «Доля импорта в ВВП,%». Средний вклад в объяснение общей дисперсии по блоку – 26%. Как показывают данные, приведенные на рис. 4 доля вклада выявленных главных компонент незначительно колеблется вокруг средних значений и устойчива в течение всего анализируемого периода.

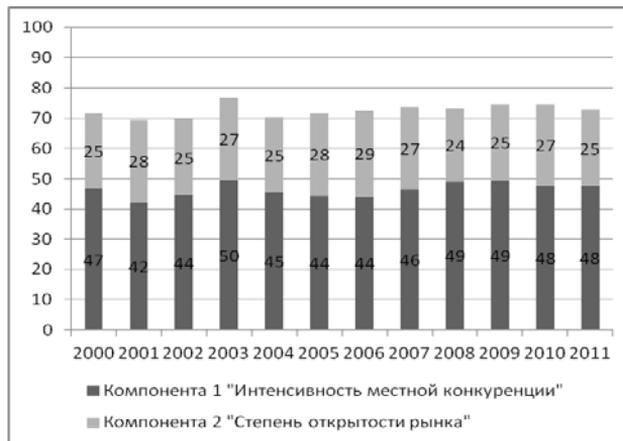


Рис. 4. Вклад главных компонент в объяснение общей дисперсии признаков по блоку «Товарный рынок» с 2000 по 2011 годы

Первую главную компоненту **Блока 3 «Рынок труда»** можно охарактеризовать как «Уровень заработной платы» и она тесно связана только с одним показателем: «Среднемесячная номинальная заработная плата». Эта компонента объясняет более 60% общей дисперсии признаков по блоку.

Вторая компонента очень тесно связана с оставшимися тремя показателями блока:

- Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.
- Численность экономистки активного населения, тыс. чел.
- Численность безработных, тыс.чел.

Эту компоненту условно можно назвать «Занятость». Она объясняет порядка 30% общей дисперсии признаков по блоку (рис. 5).

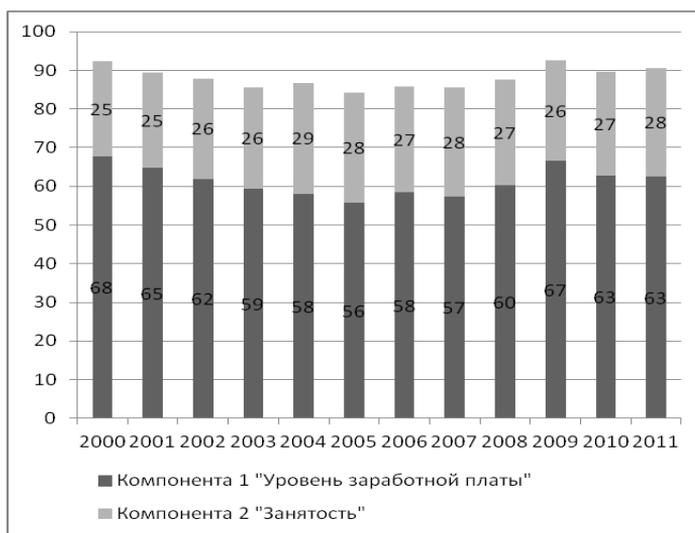


Рис. 5. Вклад главных компонент в объяснение общей дисперсии признаков по блоку «Рынок труда» с 2000 по 2011 годы

Блок 4 «Технологическое обновление и инновации» так и распался на две главных компоненты, полностью соответствующие названию самого блока: компоненту, характеризующую технологическое обновление и компоненту, характеризующую инновации. Соответственно первая компонента показала тесную связь с показателем «Уровень износа ОФ», а вторая компонента с показателями:

- Внутренние затраты на научные исследования и разработки;
- поступление патентных заявок и выдача охранных документов;
- число используемых передовых производственных технологий.

Однако следует отметить, что вклад в объяснение общей дисперсии компоненты «Технологическое обновление» практически в 2 раза превышает вклад компоненты «Инновации» и в среднем составляет 53% (рис. 6).

Блок 5 «Социальная сфера» представлен тремя главными компонентами. Первую компоненту можно охарактеризовать как «Образование». Она показала высокую связь со следующими показателями:

- Численность обучающихся общеобразовательных учреждений.
- Количество государственных ВУЗов.
- Количество негосударственных ВУЗов.
- Вторая компонента наиболее тесно связана с показателями.
- Демографическая нагрузка.
- Заболеваемость на 1000 человек населения.

Условно ее можно назвать «Социальное бремя».

Третий показатель можно условно назвать «Качество жизни населения», так как он показал связь с показателями, характеризующими смертность и бедность:

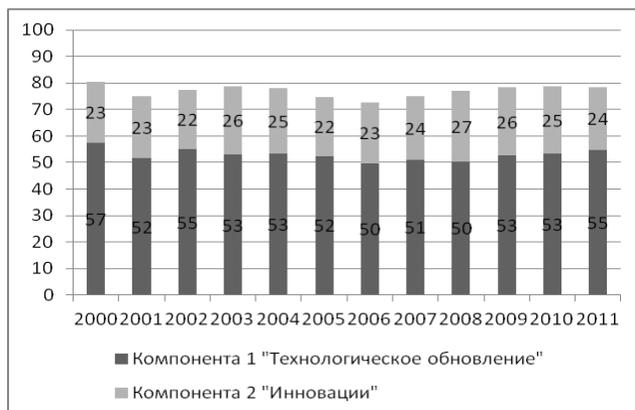


Рис. 6. Вклад главных компонент в объяснение общей дисперсии признаков по блоку «Технологическое обновление и инновации» с 2000 по 2011 год

- коэффициенты младенческой смертности;
- удельный вес населения с денежными доходами ниже величины

прожиточного минимума в общей численности населения региона, %.

Вклад этих компонент в объяснение общей дисперсии признаков представлен на рисунке 7.

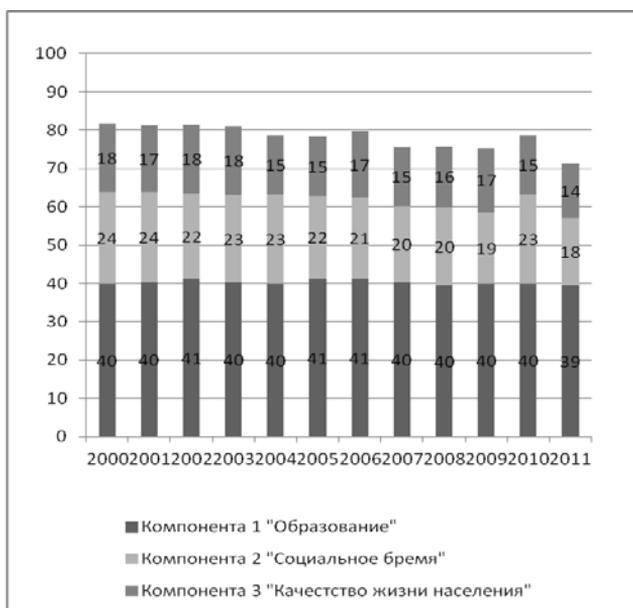


Рис. 7. Вклад главных компонент в объяснение общей дисперсии признаков по блоку «Социальная сфера» с 2000 по 2011 годы

Весьма примечательным является то, что наибольший вклад в объяснение общей дисперсии признаков вносит

компонента «Образование». Средний процент ее вклада равен 40. Примечательно, что это значение остается

устойчивым на протяжении всего анализируемого периода. Следующей по проценту объяснения дисперсии является компонента «Социальное бремя». Ее средний вклад составляет 22%. И в наименьшей степени общая дисперсия объясняется компонентой «Качество жизни населения» – около 16% дисперсии общей совокупности признаков.

Так как простое усреднение характеристик не обеспечивает построение адекватного интегрального показателя в силу их личной важности в его формировании, то для построения синтетических интегральных показателей, характеризующих каждый из выделенных блоков, воспользуемся подходом, базирующимся на аппарате факторного анализа, в частности метода главных компонент. Учитывая, что изменения в значениях собственных векторов в динамике не велики, можно утверждать о стабильности весовых категорий для каждого из рассматриваемых аспектов в общей оценке инвестиционного потенциала и использовать методику построения синтетических интегральных показателей, характеризующих каждый из выделенных блоков. Общая математическая и содержательная часть такой методики изложена в работах Сиротина В.В. и Мхитаряна В.С. [4, 5].

Для обеспечения равноценного вклада признаков все используемые в анализе показатели были пронормированы путем приведения к единой шкале от 0 до 1, где за ноль принималось минимальное значение показателя, а за 1 – его максимум. Промежуточные значения определялись по следующей формуле (1):

$$\tilde{x}_{ij} = \frac{(x_{ij} - x_{\min})}{(x_{\max} - x_{\min})}, \quad (1)$$

где \tilde{x}_{ij} – нормированное значение показателя x_{ij} ;

x_{ij} – исходное значение показателя;

x_{\max} – максимальное значение исходного показателя x_{ij} ;

x_{\min} – минимальное значение

исходного показателя x_{ij} ;

Далее, на основе пронормированных значений индивидуальных показателей и значений коэффициентов оценок компонент были получены значения каждой из 11 главных компонент для каждого региона РФ по следующей формуле:

$$X_m = \sum_1^k \tilde{x}_{ij} \times F_k \quad (2)$$

где \tilde{x}_{ij} – нормированное значение i показателя для j региона x_{ij} ;

F_k – коэффициент оценки компоненты для i показателя;

k – количество показателей, входящих в главную компоненту m ;

X_m – значение главной компоненты m .

Далее полученные значения 11 главных компонент сворачиваются в одно значение для каждого блока показателей с использованием коэффициентов собственных векторов на основе следующего выражения:

$$F_{\text{БЛОК}} = 0,385 \times F_1 + 0,456 \times F_2 + \dots (3)$$

где $F_{\text{БЛОК}}$ – значение для блока показателей;

$F_{1,2}$ – коэффициент собственного вектора компоненты;

По результатам факторного анализа методика расчета индивидуальных значений главных компонент-векторов F_i может быть представлена в виде следующих выражений (на примере данных за 2010 год):

$$F_1 = 4,971X_{1,1} + 0,998X_{1,2}$$

$$F_2 = 1,901X_{2,1} + 1,082X_{2,2}$$

$$F_3 = 2,508X_{3,1} + 1,078X_{3,2}$$

$$F_4 = 2,662X_{4,1} + 1,270X_{4,2}$$

$$F_5 = 2,789X_{5,1} + 1,640X_{5,2} + 1,076X_{5,3}$$

Последним этапом анализа является определение ранга для каждого региона РФ по каждому блоку показателей за каждый год исследования: с 2000 по 2011 годы. Такая методика позволяет не только определить относительный уровень

развития различных составляющих инвестиционного потенциала регионов России, но и сравнивать регионы, как между собой, так и в динамике – за разные годы анализируемого периода.

Автором были рассчитаны значения рангов синтетических интегральных показателей по каждому блоку в разрезе по регионам за 2000-2012 годы. Проанализируем полученные значения синтетических частных показателей и их динамику на примере регионов, входящих в состав первой и

последней десятки по рейтингу синтетических интегральных показателей. Названия синтетических частных компонент соответствует названиям блоков, которые они характеризуют.

Для удобства восприятия обобщим полученные результаты и сгруппируем регионы, которые регулярно (5 и более из 12 лет) попадали по значениям рангов в первую и последнюю десятки по каждому из рассчитанных синтетических показателей (табл. 2).

Табл. 2. Состав первой и последней десятки регионов по рейтингу синтетических интегральных показателей

Синтетический интегральный показатель	Регионы, регулярно входящие в первую десятку	Регионы, регулярно входящие в последнюю десятку
<i>«Общие экономические показатели»</i>	г.Москва (1) Тюменская область (2) Г. Санкт-Петербург (3) Московская область (4) Свердловская область (5) Краснодарский край (6) Самарская область (7-8) Республика Татарстан (8-9) Ростовская область (9-10)	Чеченская республика Чукотский АО Республика Тыва Республика Адыгея Кабардино-Балкарская республика Республика Алтай Республика Хакасия Карачаево-Черкесская республика Республика Северная Осетия
<i>«Товарный рынок»</i>	г.Москва (1) Калининградская область (2) Г. Санкт-Петербург (3) Московская область (4-5) Тюменская область (5-6) Краснодарский край (6) Ростовская область (7-8) Свердловская область (8-9) 10-е место- нет устойчивого представителя	Чеченская республика Чукотский АО Республика Тыва Республика Адыгея Кабардино-Балкарская республика Республика Алтай Республика Хакасия Карачаево-Черкесская республика Республика Северная Осетия-Алания
<i>«Рынок труда»</i>	г.Москва (1) Тюменская область (2) Московская область(3) Г. Санкт-Петербург (4)	Республика Калмыкия Республика Алтай Карачаево-Черкесская республика
Синтетический интегральный показатель	Регионы, регулярно входящие в первую десятку	Регионы, регулярно входящие в последнюю десятку
	Свердловская область (5) Краснодарский край (6) Ростовская область (7) Красноярский край (8) Республика Башкортостан (9-10) Республика Татарстан (9-10)	Республика Ингушетия Республика Адыгея Республика Северная Осетия-Алания Республика Тыва Кабардино-Балкарская республика Республика Марий Эл Республика Мордовия

«Технологическое обновление и инновации»	г.Москва (1) Нижегородская область (2) Московская область (3-4) Свердловская область (5-6) Самарская область (6-7) Г. Санкт-Петербург (7-8) Челябинская область (9-10) Тульская область (9-10)	Чеченская республика Сахалинская область Республика Хакасия Чукотский АО Амурская область Еврейский АО Кабардино-Балкарская республика Республика Бурятия Республика Калмыкия Республика Тыва
«Социальная сфера»	г.Москва (1) Г. Санкт-Петербург (2) Краснодарский край (3) Московская область (4) Ростовская область (5-6) Ставропольский край (7-8) Свердловская область (8-9) 10-е место- нет устойчивого представителя	Магаданская область Архангельская область Камчаткий край Мурманская область Сахалинская область Чукотский АО Ярославская область Республика Коми Республика Карелия

Безусловным лидером по всем показателям является г. Москва, которая уверенно на протяжении всего анализируемого периода занимает 1-е место в рейтинге с существенным отрывом по абсолютным значениям всех синтетических интегральных показателей. Очевидно, что и Московская область устойчиво входит в десятку по всем выделенным направлениям. Однако, ее рейтинги ниже рейтингов г. Москва: (3-5-е места). Высокий уровень развития по первым трем направлениям показывает и Тюменская область. На протяжении всего анализируемого периода по общеэкономическим показателям и показателю, характеризующему рынок труда, она занимает 2-е место среди регионов России и 5-6 места по показателю «Товарный рынок». Однако, по показателям «Технологическое обновление и инновации» и «Социальная сфера» этот регион не входит в первую десятку. Устойчивые позиции имеет и г. Санкт-Петербург, занимая 3-е место в рейтинге по первому и второму синтетическому показателю и 4-е по третьему. Однако, в отличие от Тюменской области здесь не наблюдается диспропорции в развитии составляющих инвестиционного потенциала: по оставшимся компонентам г. Санкт-

Петербург также входит в десятку регионов, имеющих самый высокий рейтинг (7-е место по показателю «Технологическое обновление и инновации» и 2-е по показателю «Социальная сфера»).

Отставая от лидеров, но на протяжении всего анализируемого периода в десятку регионов, имеющих самые высокие рейтинги, входит и Свердловская область. Она имеет устойчивое 5-е место по общеэкономическим показателям и синтетической компоненте, характеризующей рынок труда, 5-6-е место по технологическим обновлениям и инновациям. Однако, по синтетическим показателям «Товарный рынок» и «Социальная сфера» она занимает лишь 8-9 места в рейтинге российских регионов. Схожие тенденции характерны и для Ростовской области: она устойчиво входит в десятку по показателям «рынок труда» и «социальная сфера» и имеет высокие рейтинги по всем остальным показателям.

Особенно хотелось бы отметить тот факт, что все рассмотренные выше регионы не имеют сильной диспропорции в развитии составляющих инвестиционного потенциала и по всем выделенным направлениям попадают в десятку лучших или близки к ней. Однако

эта картина не является типичной для российских регионов. Так, выраженная диспропорция в развитии характерна даже для некоторых представителей первой десятки. Например, Краснодарский край, который занимает 3-е место по показателю «Социальная сфера» и 6-е место по общеэкономическим показателям, показателям, характеризующими рынок труда и товарный рынок, по показателю «Технологическое обновление и инновации» является выраженным аутсайдером, занимая в рейтинге преимущественно 50-ые строки.

Весьма интересна с точки зрения анализа представляется Нижегородская область. Она устойчиво занимает 2-е место по блоку «Технологическое обновление и инновации», близка к лучшей десятке по общеэкономическим показателям и показателю «Рынок труда», улучшает свои позиции по «Товарному рынку» и «Социальной сфере», однако отрыв по данным показателям все еще существенен. Тем не менее, безусловно положительным моментом в развитии инвестиционного потенциала данной области является выраженная тенденция в снижении существующих диспропорций развития составляющих инвестиционного потенциала. Это является свидетельством грамотной инвестиционной политики, проводимой в регионе.

Весьма неустойчивы были позиции Самарской области. До 2006 она входила в десятку или была близка к ней по всем выделенным направлениям, однако после рейтинги ее существенно снизились. Область сохранила лидирующие позиции только по блоку «Технологическое обновление и инновации».

Существенные диспропорции в развитии инвестиционного потенциала характерны для Тульской области. Эта область замыкает десятку по синтетическому показателю «Технологическое обновление и инновации», однако, значения всех

остальных рейтингов очень далеки от десятки лучших.

Что касается анализа состава десятки аутсайдеров, то здесь наблюдаются следующие тенденции.

Существенное отставание от остальных демонстрирует достаточно устойчивая по составу группа регионов, однако рейтинги их между собой распределяются не устойчиво, поэтому говорить о характерном рейтинге в данном случае не имеет смысла. Неоспоримо устойчиво их пребывание в последней десятке, где они постоянно меняются местами между собой.

Хуже всего положение Чеченской республики и Чукотского АО: практически по всем анализируемым показателям они постоянно входят в последнюю десятку. Кроме этих регионов, по всем первым трем показателям устойчивое отставание демонстрируют: Республика Тыва, Республика Адыгея, Кабардино-Балкарская республика, Республика Алтай, Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская республика, Республика Северная Осетия-Алания.

Но в целом, перечень аутсайдеров достаточно устойчив по всем выделенным направлениям. Исключения, касающиеся ярко выраженных диспропорций в развитии среди анализируемого состава регионов, можно выявить следующие.

Сахалинская область попала в последнюю десятку по показателям: «Технологическое обновление и инновации» и «Социальная сфера», имея, тем не менее, достаточно высокие рейтинги по первым трем блокам. Также диспропорции в развитии социальной сферы продемонстрировали и Архангельская область, и Республика Коми, а в области «Технологическое обновление и инновации» – Амурская область.

Таким образом, формирование синтетических интегральных показателей, характеризующих различные направления

инвестиционного потенциала регионов РФ, позволяет не только определить регионы, которые имеют потенциально диспропорции в развитии составляющих инвестиционного потенциала, но и отследить динамику развития каждой составляющей

инвестиционного потенциала во времени, что, безусловно, ведет к росту обоснованности и аналитичности принимаемых управленческих решений в области инвестирования на региональном уровне.

Литература

1. Ванчикова Е.Н., Налетов А.Ю. Краткосрочное прогнозирование налоговых доходов бюджета региона с предварительной обработкой данных методом главных компонент // Вопросы статистики. – 2009. – №2. – С. 63-66.
2. Багаткова Л.В., Пройдакова Е.В. Математические методы в исследовании экономического развития регионов Приволжского Федерального округа // Вопросы статистики. – 2008. – №8. – С. 45-52.
3. Айвазян С.А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика. Основы эконометрики. Т.1: Теория вероятностей и прикладная статистика. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 656с.
4. Сиротин В.П., Плотникова М.В. Построение интегрального показателя развития сети наркологической помощи в регионах России // Вопросы статистики. – 2010. – №7. – С. 66-72.
5. Мхитарян В.С., Бакуменко Л.П. Интегральная оценка качества жизни населения республики Марий Эл // Вопросы статистики. – 2011. – №6. – С. 60-67.
6. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
7. Веселовский М.Я Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82
8. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования // Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
9. Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2. С. 22-32.

УДК 332.122

Актуализация мер регионального антикризисного регулирования: «точки роста» и ресурсы развития

И.В. Паншин, канд. экон. наук, доц., начальник управления научно-исследовательской деятельности,
О.Б. Ярьес, канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой коммерции и гостеприимства,
Е.Р. Мазунова, ассистент кафедры коммерции и гостеприимства,
Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир

В статье исследована проблема неэффективной реализации мер антикризисного регулирования в регионах ЦФО в процессе перехода их хозяйственных комплексов из кризисного в посткризисный период. Рассмотрена возможность использования мер антикризисного регулирования для повышения уровня социально-экономического развития депрессивных регионов. Обоснованы точки экономического роста депрессивного региона ЦФО при реализации программы антикризисного регулирования в посткризисный период.

Меры антикризисного регулирования, регионы ЦФО, посткризисный период, депрессивный регион, актуализация мер, точки экономического роста, региональные ресурсы развития.

Actualization of regional crisis management measures: «points of growth» and resources of development

I.V. Panshin, candidate of economic science, associate professor, head of department research activities,
O.B. Yares, candidate of economic science, associate professor, head of department of commerce and hospitality,
E.R. Mazunova, assistant professor of commerce and hospitality, Vladimir State University named after Alexander and

This article provides investigate problems of ineffective enforcement of crisis management measures in Central Federal District in the process of transition of their economic systems from the crisis to the post-crisis period. Also considered the possibility of using crisis management measures to improve the socio-economic development of depressed regions. Points of economic growth in depressed region of the Central Federal District in the enforcement of the program of crisis management in the post-crisis period are grounded.

Crisis management measures, the regions of the Central Federal District, the post-crisis period, the depressed region, updating of the measures, points of economic growth, regional development resources.

Последствия мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. регионы Центрального федерального округа России (ЦФО) в основном преодолели без критических экономических последствий, продемонстрировав при этом высокую неравномерность развития в территориальном разрезе. В целом экономика России в посткризисном 2011 году показала достаточно высокий результат: темп роста ВВП в 2011 году соответствовал аналогичному результату 2010 года. При этом в сопоставимых ценах объем ВВП России в 2011 году был на 0,3% больше объема ВВП 2008 года. Таким образом, можно говорить о том, что в 2011–2012 гг. экономика России по основным макроэкономическим параметрам восстановилась до докризисного уровня. Во многом этот результат стал следствием высоких мировых цен на природные топливно-энергетические ресурсы, низкой зависимости реального сектора экономики и социальной сферы страны от ситуации на мировых фондовых рынках, а также реализацией на федеральном и региональном уровнях превентивных мер антикризисного регулирования. Поддержка банковской сферы, рынка труда и значительные финансовые вливания в социальную сферу сгладили негативные последствия мирового финансового кризиса и уменьшили негативное влияние на темпы и качество экономического роста Российской Федерации и её регионов.

В соответствии с программой антикризисных мер, разработанной Правительством Российской Федерации [4], государство гарантировало выполнение всех социальных обязательств перед населением, принятых до начала кризиса. В соци-

альном плане общегосударственными приоритетами в условиях кризиса стало снижение напряженности на рынке труда, усиление социальной поддержки пенсионеров, безработных, студентов и семей с детьми. Была усилена экономическая поддержка ряда отраслей экономики, таких как жилищное строительство, сельское хозяйство, оборонно-промышленный комплекс (ОПК), а также малый и средний бизнес. На реализацию антикризисных мер государством были выделены значительные ресурсы. Только на поддержку реального сектора экономики Правительством РФ было дополнительно выделено более двух триллионов рублей.

Регионы ЦФО приступили к реализации антикризисных мер, предложенных на федеральном уровне, а также разработали региональные программы и планы действий, нацеленные на преодоление кризисных явлений с учетом региональных особенностей и приоритетов. К концу 2011 г. основная часть мероприятий антикризисного регулирования, начатых в 2009 г., была завершена, но успешность их осуществления в различных регионах ЦФО оказалась сильно дифференцированной. Это означает, что выделенные на реализацию антикризисных мер ресурсы зачастую использовались неэффективно, а отдельные региональные системы управления не были готовы к работе в рамках программы антикризисного регулирования. С другой стороны, регионы ЦФО, наиболее адаптировавшиеся к антикризисной модели управления, смогли не только минимизировать негативное влияние кризисных явлений, но и частично решить свои социально-экономические задачи по

обеспечению устойчивого развития.

В этой связи актуальность регионального антикризисного регулирования не снижается и в посткризисный период, так как оно может рассматриваться не только как преодоление кризисных тенденций, но и как система мер по выводу региона из депрессивного состояния и предупреждения возникновения будущих кризисных явлений. Необходим процесс актуализации (перевода, трансформации в состояние, соответствующее современным условиям) предкризисных и антикризисных регулирующих мер к экономическим условиям на стадии преодоления последствий кризиса и, в последующем, придания региональной социально-экономической системе демпфирующих (защитных) к кризисным явлениям свойств, что особенно актуально для депрессивных территорий.

Под депрессивными регионами понимается часть территории страны, в наибольшей степени пострадавшая от кризисных процессов (роста безработицы, спада производства и снижения реальных доходов населения). Их необходимо отличать от других видов проблемных районов (нового освоения, слаборазвитых, приграничных регионов, зон экологического бедствия и т.д.). Депрессивный регион – это в прошлом относительно благополучная территория, как правило, с высоким промышленно-производственным потенциалом и достаточно развитой инфраструктурой, в том числе социальной. Его кризисное состояние – проявление структурного кризиса российской экономики, вызвавшего неравномерный спад производства по отраслям. Депрессивные регионы характеризуются не просто отставанием в социально-экономическом развитии, но формированием в них ситуации, несущей в себе определенную опасность для общественных и рыночных отношений в государстве в целом. По большому счету появление значительного числа депрессивных регионов – следствие не только структурного кризиса, но и недостаточно эффек-

тивной федеральной и региональной социально-экономической политики.

Кризисные ситуации преодолеваются каждым регионом самостоятельно, а антикризисное регулирование депрессивным регионом должно осуществляться в рамках единой программы развития федерального округа. Задача региональной политики страны – сбалансированное развитие всех регионов, снижение региональных социально-экономических диспропорций.

По результатам инициативной научно-исследовательской работы [5] проведенной в 2009–2010 гг. кафедрой политической экономии Российского университета дружбы народов и данным Федеральной службы государственной статистики можно отследить результаты антикризисных действий Федерального центра и российских регионов, а также оценить их согласованность и эффективность.

Одним из результатов научно-исследовательской работы [5] явилась разработка интегрального рейтинга регионов Российской Федерации, осуществленная на основании типологий, используемых различными министерствами и научными коллективами. Предложенная интегральная типология, включает восемь групп регионов с различными характеристиками:

- 1 группа (550–600 баллов) – регионы-локомотивы роста;
- 2 группа (500–540 баллов) – опорные регионы;
- 3 группа (450–490 баллов) – опорные старопромышленные регионы;
- 4 группа (400–440 баллов) – депрессивные фоновые регионы с устойчивым характером развития;
- 5 группа (350–390 баллов) – депрессивные фоновые регионы;
- 6 группа (300–340 баллов) – регионы слабоосвоенные зоны;
- 7 группа (250–290 баллов) – депрессивные кризисные регионы;
- 8 группа (200–240) – регионы особого внимания.

Несмотря на то, что в научной ли-

тературе имеются и другие типологии регионов по их рейтингу социально-экономического развития, для решения вопросов антикризисного регулирования, по нашему мнению, данная классификация групп регионов представляется наиболее удачной.

Общая оценка (рейтинг) регионов ЦФО по методике коллектива авторов кафедры политической экономии РУДН приведена на рисунке 1.

Полученный интегральный рейтинг регионов ЦФО наглядно демонстрирует более чем двукратную их дифференциацию по совокупной оценке социально-экономического развития, полученной за период реализации мер антикризисного регулирования. Результаты анализа 2009 г. не потеряли своей актуальности и в настоящее время, так как характеризуют отправные точки для посткризисного социально-экономического развития российских регионов. Последующие 2010–2011

гг. носили восстановительный характер, и лишь в 2012 г. в части регионов ЦФО был зафиксирован рост экономических показателей в сферах производства, жилищного строительства, инвестиционной деятельности и розничной торговли.

Анализ реализованных антикризисных мероприятий субъектами РФ позволил выявить сложившиеся региональные приоритеты по антикризисным действиям. В большинстве регионов страны основные направления мер по борьбе с кризисом и признаками депрессивности – это усиление социальной защиты, поддержка малого бизнеса и агропромышленного комплекса. При этом запланированные мероприятия в основном составлены по федеральному шаблону, чаще сводятся к перераспределению выделяемой федеральной помощи и «иждивенческим» подходам в решении региональных проблем.

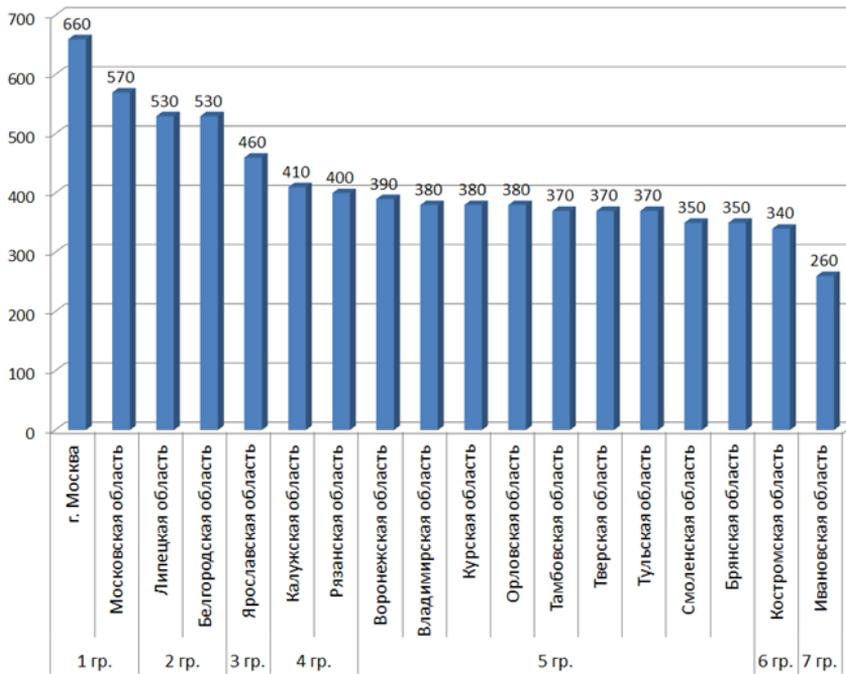


Рис. 1. Интегральный рейтинг регионов ЦФО в 2009 г.

Владимирская область, являясь типичным представителем старопромышленных регионов ЦФО, по приведенному на рисунке 1 интегральному рейтингу входит в пятую группу депрессивных фондовых регионов, отличается высокой плотностью населения и, несмотря на развитость в индустриальном и рекреационно-туристическом отношении, значительно отстает от других регионов по многим показателям социально-экономического развития.

Сравнительный анализ антикризисной программы, принятой во Владимирском регионе, с программой антикризисных мер Правительства РФ выявил определенные расхождения в расставленных приоритетах. Первоочередные антикризисные меры определяются характеристикой исследуемого региона, для улучшения макроэкономической ситуации в котором требуется:

- поддержание показателей объемов инвестиций в основной капитал;
- повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности;
- развитие инфраструктуры;
- повышение среднедушевых доходов населения;
- повышение качества жизни населения;
- решение экологических проблем.

Все перечисленное соотносится с необходимостью решения заявленных в стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года [6] основных проблем промышленного сектора экономики, а именно:

- преобладание в структуре промышленности предприятий оборонно-промышленного комплекса, что затрудняет возможность быстрой адаптации к конкурентной рыночной экономической среде, а нестабильность их работы объясняется недостаточным объемом государственного оборонного заказа;

- наличие предприятий с устаревшим оборудованием, высоким уровнем износа основных фондов и недостатком собственных средств на их модернизацию;

- сложность внедрения новейших технологических разработок в серийное производство;

- наличие дефицита высококвалифицированных кадров в промышленности;

- наличие серьезной конкуренции со стороны импортных аналогов, низкий уровень конкурентоспособности произведенной продукции.

Заявленные во Владимирской области антикризисные мероприятия были либо реализованы не в полном объеме, либо их явно недостаточно для кардинального изменения социально-экономического положения региона. Ведь в итоге разработанная и реализованная антикризисная программа Владимирского региона не изменила интегральной рейтинговой оценки – регион по-прежнему является депрессивным фоновым. В рейтинге экономического положения субъектов ЦФО РФ по итогам 2011 года [1] из 18 субъектов Владимирская область занимает 16-е место по интегральному индексу инвестиционной привлекательности (2010 г. – 15-е место); 12-е место по уровню природноресурсного потенциала; 11 место по уровню производственного развития (2010 г. – 13 место); 16-е место по уровню покупательской способности населения; 15-е место по уровню развития рыночной инфраструктуры (2010 г. – 16 место), что характеризует негативные последствия кризиса, и только по уровню трудового потенциала – 5-е место и экономической активности – 7 место регион находится в лидирующей группе.

При этом следует отметить, что в антикризисных документах Владимирской области по существу не были запланированы мероприятия по развитию инфраструктуры и повышению инвестиционной привлекательности. Впрочем, нельзя сказать, что никаких структурных изменений к лучшему не произошло. Предпринятые в

регионе меры положительно сказались на уровне жизни и социальной защищенности населения. Также за 2009–2012 годы во Владимирской области построено либо модернизировано около 60 объектов промышленного комплекса. В результате по промышленному потенциалу Владимирская область (9-е место) опережает такие промышленные регионы центральной России, как Смоленская (13-е место) или Тверская области (11-е место).

Ретроспективный анализ реализации в регионах ЦФО антикризисных программ и комплексов мероприятий показал различные степени их успешности и адаптивности субъектов. В группу умеренного спада вошли Москва, Калужская, Воронежская и Тверская области. Наиболее сильно кризис повлиял на социально-экономическое развитие Костромской области. Владимирская область характеризуется значительной степенью спада, при этом по финансовой устойчивости регион относится к группе значительного спада, по экономической устойчивости – к группе стагнации, по социальной устойчивости – к группе глубокого спада. Таким образом, на основе проведенного анализа можно утверждать, что Владимирский регион, наряду с некоторыми другими депрессивными субъектами РФ, затрудняет развитие социально-экономической системы ЦФО. Кризис российской экономики, явившийся следствием мирового финансово-экономического кризиса, «спровоцировал» однотипность проблем депрессивных регионов ЦФО.

Решение проблемы повышения эффективности управления депрессивными регионами, такими как Владимирская область, требует комплексного подхода. Необходимо построение механизма регионального антикризисного регулирования, основанного на постоянном мониторинге социально-экономического и финансового состояния для предвидения кризиса, минимизации его последствий, своевременного принятия адекватных мер, выявлении факторов дальнейшего развития региона.

Особое внимание следует уделять использованию в регионе выделенных на реализацию мер антикризисного регулирования финансовых ресурсов, в том числе из бюджетов различных уровней. Наиболее ярким образом проблема низкой эффективности выделяемых в регионы в кризисный период финансовых ресурсов проявилась в банковской системе. Получив дополнительные кредитные ресурсы, банки не стремились направлять их в реальный сектор экономики, потому что он в условиях кризиса становится еще более рискованным и потому менее привлекательным и выгодным [2]. В этой связи при выделении в регионах ресурсов на реализацию мер антикризисного регулирования их следует четко подразделять на компенсационные и ресурсы развития.

Под *компенсационными ресурсами* в системе мер антикризисного регулирования региона будем понимать дополнительные ресурсы, которые выделяются социально-экономической системе региона для покрытия возникшего в ходе кризисных процессов их дефицита и обеспечивают сохранение минимально достаточных показателей функционирования реального сектора экономики и социальной сферы. Основная цель выделения данного вида ресурсов – компенсировать негативное влияние кризиса на социально-экономическую систему региона, не допуская серьезных деструктивных изменений с тем, чтобы после завершения периода кризиса экономика региона смогла восстановиться на докризисный уровень.

Ресурсами развития в условиях кризиса, а также периодах его предупреждения и ликвидации последствий назовем те экономические ресурсы, которые, несмотря на кризисные процессы, выделяются на наращивание экономического потенциала региона, в том числе за счет развития материально-технической базы, внедрения новых технологий, переобучения и повышения квалификации персонала, стимулирования потребительского рынка и т.д. Разумеется, использование ресурсов

развития предполагает наличие в регионе и национальной экономике в целом значительных экономических резервов, накопленных в межкризисные периоды. Тем не менее, практика показывает, что регионы, активно проводя инвестиционную и стимулирующую политику в период кризиса, преодолели его и быстрее и эффективнее, чем те территории, которые все ресурсы направили только на компенсацию экономических потерь.

Таким образом, в систему регионального антикризисного регулирования целесообразно включить механизм перераспределения компенсационных ресурсов в ресурсы развития, что может являться элементом региональной системы ресурсозамещения [3]. В целом антикризисное регулирование на уровне региона может основываться на реализации следующих мероприятий:

- мониторинг внешней и внутренней социально-экономической среды региона, его финансового состояния с целью выявления признаков кризиса и принятия превентивных мер;
- оперативная оценка и анализ социально-экономического состояния региона;
- разработка и последующее внедрение мер по преодолению кризисной ситуации, в том числе путем распределения компенсационных и ресурсов развития;
- выявление факторов конкурентоспособности и факторов роста, разработка антикризисной стратегии региона для преодоления кризисной ситуации и обеспечения дальнейшего развития.

Инструментом антикризисного регулирования депрессивного региона может стать комплексная программа развития, в которой будут выявлены проблемы региона, найдены пути их решения и механизм реализации. Данная программа должна разрабатываться не только региональными участниками, но и органами федеральной власти, соседними регионами, научным сообществом и региональными предпри-

ятиями. Для составления программы можно объединить регионы в группы, но не только на основании территориальной близости, но и на схожести их проблем и возможностей. Важной особенностью данной программы должно быть строгое ограничение времени реализации включаемых в неё мероприятий.

Основными точками экономического роста при реализации программы антикризисного регулирования депрессивного региона ЦФО, такого как Владимирская область, могут стать:

- стимулирование как экономическими, так и административными методами внутреннего спроса на товары (услуги), производимые на территории региона;
- максимальное использование потенциала предприятий региона, вовлеченных в работу крупных федеральных структур, таких как оборонно-промышленный комплекс, ОАО «РЖД», ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», государственные корпорации Росатом, Ростехнологии, Фонд содействия реформированию ЖКХ и пр.;
- активная поддержка создания в регионе новых предприятий малого и среднего бизнеса, а также принятия мер по обеспечению их «выживания» в течение первого года работы;
- повышение конкурентоспособности на национальном и международном рынке наиболее успешных предприятий региона с учетом требований Всемирной торговой организации;
- поддержка региональными властями крупных инвестиционных проектов, предполагаемых к реализации на территории региона путем снятия административных барьеров, создания необходимой инфраструктуры и обеспечения профессиональными кадрами.

Таким образом, антикризисное регулирование становится своеобразным административно-экономическим ресурсом развития депрессивных регионов ЦФО, позволяя, несмотря на посткризисные трудности, успешно реализовывать

свои стратегии устойчивого социально-экономического развития с целью перехода в опорные регионы, а в дальнейшем и в «регионы-локомотивы роста».

Литература

- 1 Анализ субъектов РФ в составе Центрального федерального округа по уровню инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности за 2010–2011 годы / Пояснительная записка к докладу на заседании Комиссии по улучшению инвестиционного климата в Центральном федеральном округе, г. Москва, 11.04.2012 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cfo.ifinmon.ru/index.php/dokumenty>.
- 2 Захаров Н.И. Мотивационные ресурсы антикризисного управления в России / Н.И. Захаров. – Вестник международной академии наук (русская секция), 2009 г., №1.
- 3 Панышин И.В. Ресурсозамещение в экономических системах. Моногр. / И.В. Панышин. – Владимир, Изд-во ВГГУ, 2007. – 224 с.
- 4 Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г. – Российская газета. Федеральный выпуск №4872, 20 марта 2009 г.
- 5 Стратегическое управление в регионах Российской Федерации: анализ антикризисных программ: коллект. монография под общ. ред. Е.В. Пономаренко – М.: РУДН, 2010. – 351 с.
- 6 Указ Губернатора Владимирской области от 2 июня 2009 года №10 «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года и среднесрочного плана развития Владимирской области на 2009–2012 годы».
- 7 Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
- 8 Веселовский М.Я. Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82.
- 9 Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования // Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
- 10 Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2. С. 22-32.

УДК 330.341.2

ББК 65.01

Стратегические подходы к институциональному развитию монопрофильных территорий

С.Г. Пьянкова, кандидат экономических наук, соискатель ученой степени доктора экономических наук, Институт экономики УрО РАН (Екатеринбург)

Автором рассмотрены меры государственной поддержки монопрофильных территорий, представлены теоретические подходы к программно-целевому управлению территорией и к развитию государственно-частного партнерства, предложена схема формирования муниципальных программ монопрофильных территорий.

Монопрофильные территории, муниципальная программа, меры государственной поддержки, институты развития.

Strategic approaches to the institutional development monopile areas

S.G. Pyankova, candidate of Economic Sciences, competitor of a scientific degree of the Doctor of Economics, Institute of economy of URO Russian Academy of Sciences (Yekaterinburg)

The author examined the measures of state support for single-industry areas, theoretical approaches to program-targeted territory management and the development of public-private partnership, the proposed scheme for the formation of municipal programs for single-industry areas.

Single-industry areas, municipal program, government support, development institutions.

Рост инвестиций в основной капитал предприятий субъектов Российской Федерации остается главным условием обеспечения заложенных в основных программных документах темпов экономического роста и, как следствие, решения значительной части социальных задач.

Например, Свердловская область занимает 7-е место по объему инвестиций в основной капитал. Однако по состоянию на конец 2011 года по объему инвестиций в основной капитал на душу населения Свердловская область находится лишь в четвертом десятке (34-е место).

Иностранные инвестиции в экономику Свердловской области в 2010 г. составили 1,522 млрд. долларов США. В 2010 г. норма инвестиций (отношение к ВРП) в Свердловской области составила 21,5%, что существенно ниже нормы инвестиций в Ленинградской и Калужской (43%), Томской и Нижегородской областях (34-35%).

Этого недостаточно для достиже-

ния темпов экономического роста, предусмотренных стратегией долгосрочного развития Свердловской области, ускоренной модернизации экономики и повышения уровня социального развития – к 2015 г. норма инвестиций должна вырасти не менее чем до 33% к ВРП. Основная цель Программы социально-экономического развития Свердловской области на 2011-2015 годы – увеличение в 3 раза объема инвестиций в основной капитал к 2015 году (рис. 1).

Очевидно, что только инвестиционный / инновационный прорыв способен обеспечить достижение поставленных целевых ориентиров вышеуказанной программы: перевода отраслей экономики Свердловской области на более высокие технологические уклады путем реализации современных управленческих и технологических решений в целях обеспечения конкурентоспособности производимых в Свердловской области товаров и услуг.

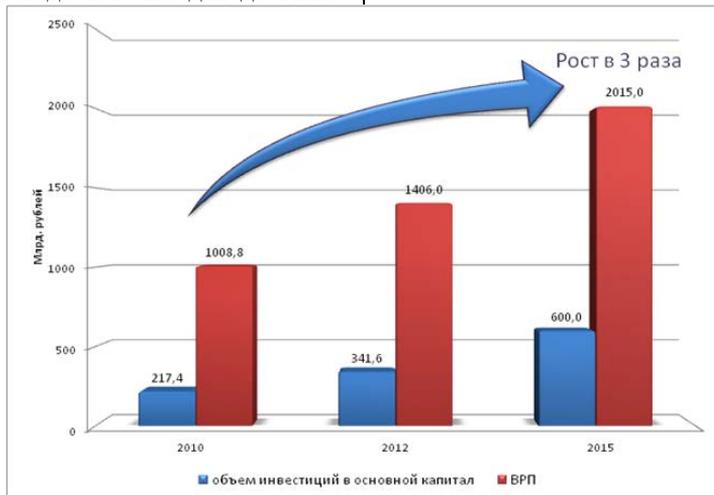


Рис. 1. Целевой ориентир Программы социально-экономического развития Свердловской области на 2011-2015 годы

При этом вследствие того, что треть общего объема инвестиций Свердловской области составляют монопрофильные города, то чрезвычайно важно

акцентировать внимание на инвестиционном развитии и повышении инвестиционной привлекательности моногородов субъекта (число моногородов Свердловской

области составляет треть от общего объема муниципальных образований субъекта).

В ходе реализации инвестиционной деятельности в моногородах возникает ряд трудностей.

Например, в настоящее время все большее число заявок инвесторов не может быть удовлетворено, поскольку все более остро нарастает дефицит предложения земельных участков для промышленного строительства, отвечающих требованиям инвесторов по инженерной, транспортной, деловой и социальной инфраструктуре. На территории Свердловской области практически нет подготовленных свободных строительных площадок, имеющих инфраструктуру, необходимую для размещения крупных и средних промышленных предприятий, соответствующих современным технологическим стандартам и требованиям.

Для решения указанных проблем необходима реализация специальной программы Правительства Свердловской области, предусматривающей масштабное и комплексное осуществление системы мероприятий по формированию и подготовке таких строительных площадок.

В настоящее время на территории Свердловской области уже выполнены определенные шаги в данном направлении, а именно:

- создана особая экономическая зона «Титановая долина» в моногороде Верхняя Салда;

- создан индустриальный парк «Уральский» в моногороде Каменск-Уральский;

- на площадках некоторых предприятий, таких как «Уралхимпласт» в моногороде Нижний Тагил, реализуется принцип создания парков формата brownfield в части совмещения территориального и отраслевого принципов размещения производств;

- создается трубный кластер на территории ОАО «Синарский трубный завод» в моногороде Каменск-Уральский;

- создается многофункциональный туристический кластер «Уральский мериди-

ан», в составе которого такие города как Североуральск, Краснотурьинск, Качканар, Нижний Тагил.

Ниже представлены определения наноформулировок «особая экономическая зона» и «индустриальный парк».

Среди наиболее значимых мер поддержки создания и развития особой экономической зоны и индустриальных парков определены следующие *направления поддержки*:

- снижение административных барьеров, в том числе сокращение сроков и упрощение административно-бюрократических процедур, связанных с созданием промышленного парка, на федеральном, региональном и муниципальном уровне, создание системы «единого окна»;

- предоставление налоговых льгот;

- расширение доступа к кредитным ресурсам для финансирования затрат на создание и развитие промышленных парков, в том числе создание целевых продуктов под указанные направления инвестирования *институтами развития*, развитие коммерческой ипотеки.

Меры налогового стимулирования создания и развития индустриальных парков:

- снижение ставки налога на имущество для управляющих компаний;

- снижение ставки земельного налога для управляющих компаний;

- прямое субсидирование из бюджета Российской Федерации и бюджета Свердловской области на развитие индустриального парка в размере 5% от суммы уплаченных налогов резидентами этого парка крупными компаниями и 15% от суммы уплаченных налогов резидентами этого парка-субъектами малого и среднего предпринимательства.

Важным механизмом финансирования инфраструктурных проектов развития индустриальных парков должно стать использование средств государственных институтов развития, в том числе областных. В связи с вышеуказанным, в целях

реализации задач Программы социально-экономического развития Свердловской области на 2011-2015 годы институты развития Свердловской области должны разработать и открыть приоритетные программы финансирования инвестиционных проектов в сфере создания и развития индустриальных парков, особенно в части затрат на создание инженерной инфраструктуры участков при создании индустриальных парков формата greenfield.

Основной акцент в рамках государственной областной поддержки должен быть сделан также на содействии оформлению кластеров и их последующему развитию.

Органы исполнительной власти Свердловской области могут выступать в качестве инициаторов формирования ор-

ганизаций развития кластеров, а также осуществлять предоставление субсидий на реализацию мероприятий по организационному развитию кластеров.

При этом финансирование соответствующей деятельности может поддерживаться из средств федерального и областного бюджетов, в том числе – в рамках реализации мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Автором выявлено, что в Свердловской области по состоянию на 30.04.2013 г. имеется 46 проектов по Северному управленческому округу и 79 по Горнозаводскому управленческому округу с указанием необходимых мер государственной поддержки (табл.1).

Табл. 1. **Число проектов с потребностью в мерах государственной поддержки в Северном и Горнозаводском управленческом округе Свердловской области**

Виды деятельности	Северный управленческий округ	Горнозаводской управленческий округ
Всего	46	79
Сельское хозяйство	4	4
Лесное хозяйство	6	1
Добыча полезных ископаемых	2	0
Металлургия	5	10
Пищевая промышленность	5	10
Легкая промышленность	-	3
Химический комплекс	2	3
Производство стройматериалов	0	8
Производство машин и оборудования	2	7
Электрооборудование	0	6
Производство транспортных средств	0	1
Производство мебели	0	1
Энергетический комплекс	2	0
Строительство	0	3
Оптовая торговля	0	1
Розничная торговля	1	6
Гостиницы и рестораны	0	2
Транспорт	2	3
Операции с недвижимостью	0	1
НИР	0	2
Информационные технологии	1	0
Государственное управление, страхование	5	2
Образование	1	4
Здравоохранение	2	0
Сбор сточных вод	1	0
Организация отдыха	5	0
Персональные услуги	0	1

Большинство предприятий пред- | почитают финансовые меры поддержки:

возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов; возмещение затрат на внедрение в производство (практическую деятельность) новых, значительно технологически измененных или усовершенствованных продуктов (товаров, работ, услуг), производственных процессов; получение льготных инвестиционных кредитов. Также предприятия интересуют такие меры поддержки как содействие в получении заключения государственной/целевой экспертизы и содействие в выделении земельных участков.

Можно выделить следующие организационные и экономические меры стимулирования предприятий и организаций к переоборудованию и модернизации производства:

Организационные меры стимулирования:

- организация и проведение работ по подбору и резервированию земельных участков, подбору производственных площадей для переоборудования предприятий;

- организация органами государственной власти области и муниципалитетов работ в режиме «одного окна» в целях ускорения подготовки градостроительной, исходно-разрешительной документации, оформления правоустанавливающих документов для предприятий (организаций), осуществляющих модернизацию производства.

Меры бюджетного стимулирования:

- предусмотрение в бюджетах муниципалитетов бюджетных ассигнований на проведение мероприятий по поддержке промышленности для технического перевооружения и оптимизации территориального размещения предприятий, включая осуществление нового строительства промышленных площадок, размещение переоборудуемых производств;

- предусмотрение в рамках городских целевых программ осуществления

финансирования расходов уполномоченных организаций по переоборудованию, а также оказание поддержки предприятиям, осуществляющим модернизацию производств в ходе переоборудования, включающей: компенсацию части затрат при реформировании, переоборудовании промышленных предприятий в установленном порядке; предоставление бюджетных средств в форме бюджетной субсидии для компенсации затрат по уплате части процента по кредитам коммерческих банков, купонных доходов по облигациям, лизинговых платежей в целях передислокации и расширения производственной деятельности и технического перевооружения переоборудуемых производств.

Меры стимулирования, предусмотренные имущественным и земельным законодательством:

- установление пониженных ставок арендной платы за землю и иное недвижимое имущество, предусмотренных в части ставок арендной платы за землю;

- установление отсрочки выплаты земельного налога;

- рассмотрение уполномоченными органами муниципалитетов возможности льготного предоставления участков в индустриальных парках рассматриваемой группы на участках в государственной и/или муниципальной собственности.

Исходя из исследований автором установлено, что в Свердловской области основными финансовыми мерами государственной поддержки субъектов инвестиционной деятельности субъекта являются государственные гарантии Свердловской области, субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, внесение средств областного бюджета в качестве вкладов в уставные капиталы открытых акционерных обществ. Закон, регламентирующий предоставление этих мер, вступил в действие с 2008 года.

Фактически оказанный объем государственной поддержки, предоставлен-

ной в виде субсидий и государственных гарантий Свердловской области, за период 2011-2012 годов составил 4,65 млрд. руб.

Данные бюджетные средства позволили продолжить реализацию 8 инвестиционных проектов общей стоимостью 45,5 млрд. руб., в том числе таких социально - значимых проектов как строительство метрополитена и микрорайона «Академический» в городе Екатеринбурге. В результате на 1 рубль предоставленных из областного бюджета средств было привлечено более 9 рублей частных инвестиций.

Субсидии в 2012 году на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на осуществление инвестиционных проектов на сумму 8,7 млн. руб. были предоставлены предприятиям машиностроения и оборонно-промышленного комплекса, лесопромышленного и агропромышленного комплексов.

В целях осуществления контроля за предоставленными мерами государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности Свердловской области и актуализации информации ведется реестр субъектов инвестиционной деятельности, которым предоставлены отдельные меры государственной поддержки (по состоянию на 31.12.2012 г. в реестр включены данные о 29 субъектах).

В целях эффективного расходования бюджетных средств меры господдержки должны быть направлены на выполнение конкретного конечного результата.

На сегодняшний день прогрессирует введение программно-целевого принципа управления, ориентированного на достижение конкретного результата.

В кратком экономическом словаре представлено следующее определение понятия: *Программно-целевое управление* – управление, ориентирующееся на достижение конкретного конечного результата в решении определенной проблемы, развитии той или иной отрасли или региона и в

заранее установленные сроки [1].

Автор считает, что на сегодняшний день для эффективной реализации программно – целевого управления необходимо:

- устанавливать стимулирующие выплаты, критерии и условия их назначения, соответствующие показателям эффективности реализации программ (проектов), с отражением их в положениях об оплате труда работников органов местного самоуправления, трудовых договорах (контрактах) с главами органов местного самоуправления и с руководителями бюджетных учреждений; перейти на систему «эффективного контракта» с работниками бюджетной сферы;

- внедрить взаимоувязанную систему отраслевых показателей эффективности деятельности руководителей бюджетных учреждений и их работников;

- ввести публичные рейтинги деятельности органов местного самоуправления в части реализации программно-целевого управления.

Комплексное рассмотрение потребностей бизнеса / мер государственной поддержки возможностей бюджета, а также внедрение программно-целевого планирования, ориентированного на результат, становится основой более эффективного расходования бюджетных средств и более четкого планирования развития монопрофильных территорий, направленного на достижение значений целевых параметров, заложенных в федеральных и областных стратегических документах.

На рисунке 2 представлена автором схема формирования муниципальных программ монопрофильных территорий.

Оценку достижения плановых значений целевых показателей (Q_2) автор предлагает рассчитывать как среднее арифметическое значение отношений фактически достигнутых значений и плановых значений целевых показателей муниципальной программы за отчетный период (табл. 3).

На наш взгляд *муниципальная*

программа монопрофильной территории – это институт развития, имеющий четкую дорожную карту по достижению поставленных задач, комплекс мероприятий которого направлен на больше эффективную деятельность органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов.

Автор предлагает выполнять анализ эффективности реализации муниципальных программ (институтов развития) по следующим этапам:

1) оценка полноты финансирования (Q_1);



Рис. 2. Схема формирования муниципальных программ монопрофильных территорий

2) оценка достижения плановых значений целевых показателей (Q_2).

Оценку полноты финансирования (Q_1) предлагается рассчитывать как соотношение запланированного объема расходов на муниципальную программу

(с учетом экономии, образовавшейся в ходе реализации муниципальной программы) и фактического объема расходов за отчетный период. Предлагаемая шкала оценки полноты финансирования представлена в таблице 2.

Табл.2. Шкала оценки полноты финансирования

Значение Q_1	Оценка
$0,98 \leq Q_1 \leq 1,02$	Полное финансирование
$0,5 \leq Q_1 < 0,98$	Неполное финансирование
$1,02 < Q_1 \leq 1,5$	Увеличенное финансирование
$Q_1 < 0,5$	Существенное недофинансирование
$Q_1 > 1,5$	Чрезмерное финансирование

Табл. 3. Шкала оценки достижения плановых значений целевых показателей

Значение	Оценка
$0,95 \leq Q_2 \leq 1,05$	Высокая результативность
$0,7 \leq Q_2 < 0,95$	Средняя результативность (недовыполнение плана)
$1,05 < Q_2 \leq 1,3$	Средняя результативность (перевыполнение плана)

$Q_2 < 0,7$	Низкая результативность (существенное недовыполнение плана)
$Q_2 > 1,3$	Низкая результативность (существенное перевыполнение плана)

Оценка эффективности реализации муниципальной программы в отчетном периоде оценивается путем анализа полученных значений оценки полноты финансирования (Q_1) и оценки достижения плановых значений целевых показателей (Q_2) при помощи результирующей шкалы оценки эффективности муниципальной программы (табл. 4).

В годовом отчете о ходе реализации муниципальной программы приводится значение оценки эффективности программы (от 0 до 5), дается характеристика оценки (высокая эффективность, приемлемая эффективность, средняя эффективность, уровень эффективности ниже среднего, низкая эффективность, крайне низкая эффективность) и приводятся причины отклонений и предполагаемые дальнейшие действия в отношении оцениваемой муниципальной программы, изложенные в соответствующих разделах таблице 4.

Внедрение и расширение программно-целевого принципа планирования бюджета позволит монопрофильной территории привлекать прогрессирующий объем инвестиции в приоритетные сферы деятельности, а также развить *государственно-частное партнерство*.

Согласно формулировки Института экономики РАН: *Государственно-частное партнерство* представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий [2].

Автор считает, что субъектам Российской Федерации в настоящее время

необходимо в целях развития государственно-частного партнерства разработать дорожные карты по комплексному стратегическому развитию государственно-частного партнерства на территориях, внедрять критерии эффективности деятельности органов местного самоуправления в части развития государственно-частного партнерства, выделять гранты органам местного самоуправления за достижение наилучших показателей развития государственно-частного партнерства.

Одними из критериев эффективности деятельности органов местного самоуправления в части развития государственно-частного партнерства автор предлагает установить следующие:

- объем привлечения трудовых ресурсов на территорию, чел.;
- снижение монозависимости экономики муниципальных образований, %;
- объем привлекаемых инвестиций на территорию, руб.;
- повышение производительности труда, руб./чел.;
- объем (доля) внебюджетного финансирования инфраструктурных объектов территории, руб. (%);
- уровень износа основных фондов территории, %;
- уровень износа коммунальной системы муниципального образования, %;
- темпы модернизации и реконструкции промышленного комплекса муниципального образования, %;
- уровень регистрируемой безработицы, %;
- уровень освоения запасов природных ресурсов, %.

Также критериями эффективности деятельности органов местного самоуправления могут быть такие факторы

как: баланс развития трудовых ресурсов, обеспеченность предприятий городского округа молодыми специалистами, развитие транспортно-логистического потенциала городского округа, развитие производственного потенциала городского округа, экологическая ситуация на территории, и т.п.

Автор предлагает учитывать вышеуказанные критерии эффективности деятельности при премировании,

аттестации и включении в кадровый резерв работников органов местного самоуправления.

Целесообразно также ввести критерии эффективности деятельности при заключении с работниками «эффективного контракта» и при моральном стимулировании работников в части поощрения за коллективный результат труда.

Табл. 4. Результирующая шкала оценки эффективности муниципальной программы

	$0,95 \leq Q_2 \leq 1,05$	$0,7 \leq Q_2 < 0,95$	$1,05 < Q_2 \leq 1,3$	$Q_2 < 0,7$	$Q_2 > 1,3$
$0,98 \leq Q_1 \leq 1,02$	Оценка - 5. Высокая эффективность муниципальной программы	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 4. Приемлемый уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 1. Низкий уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 4. Приемлемый уровень эффективности муниципальной программы
		Возможен пересмотр муниципальной программы в части корректировки целевых показателей (уменьшение плановых значений) или выделения дополнительного финансирования	Возможен пересмотр муниципальной программы в части высвобождения финансовых ресурсов и перенос ресурсов на следующие периоды либо на другие муниципальные программы	Необходима существенная корректировка муниципальной программы в части пересмотра значений целевых показателей, увеличения объема финансирования, перечня программных мероприятий, системы управления. При ограниченности финансовых ресурсов целесообразно поставить вопрос о досрочном прекращении муниципальной программы	Возможен пересмотр муниципальной программы в части корректировки целевых показателей, высвобождения финансовых ресурсов и перенос ресурсов на следующие периоды либо на другие муниципальные программы

$0,5 \leq Q_1 < 0,98$	Оценка - 4. Приемлемый уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 4. Приемлемый уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 2. Уровень эффективности муниципальной программы ниже среднего	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы
	Возможен пересмотр муниципальной программы в части высвобождения ресурсов и перенос их на следующие периоды или на другие муниципальные программы	Необходим более глубокий анализ причин отклонений от плана. Возможен пересмотр муниципальной программы в части корректировки целевых показателей и/или выделения дополнительного финансирования	Необходим пересмотр муниципальной программы в части изменения целевых показателей (увеличение плановых значений), в части сокращения финансирования и переноса высвобожденных ресурсов на следующие периоды или на другие муниципальные программы	Необходим более глубокий анализ причин отклонения от плановых значений. Возможен пересмотр муниципальной программы в части корректировки целевых показателей, выделения дополнительного финансирования. Если корректировка невозможна, то целесообразно поставить вопрос о досрочном прекращении муниципальной программы	Необходим пересмотр муниципальной программы в части изменения целевых показателей, сокращения финансирования и переноса высвобожденных ресурсов на следующие периоды или на другие муниципальные программы
$1,02 < Q_1 \leq 1,5$	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 2. Уровень эффективности муниципальной программы ниже среднего	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы	Оценка - 0. Крайне низкая эффективность муниципальной программы	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы
	Некорректно спланирован объем финансирования. Возможен пересмотр муниципальной программы в части корректировки	Необходим пересмотр муниципальной программы в части уменьшения финансирования, сокращения срока реализации,	Требуется проведение более глубокого анализа причин отклонений от плановых значений. Необходима корректировка муниципальной	Целесообразно поставить вопрос о досрочном прекращении муниципальной программы	Необходим более глубокий анализ причин отклонений от плана. Возможен пересмотр муниципальной

	целевых показателей (снижение плановых значений) или увеличения финансирования на следующий период	корректировки плана мероприятий, оптимизации системы управления	ной программы в части пересмотра целевых показателей и финансирования в зависимости от результатов исследования, причин отклонений от плана		программы в части корректировки целевых показателей, сокращения финансирования
Q₁ < 0,5	Оценка - 2. Уровень эффективности муниципальной программы ниже среднего	Оценка - 1. Низкая эффективность муниципальной программы	Оценка - 2. Уровень эффективности муниципальной программы ниже среднего	Оценка - 2. Уровень эффективности муниципальной программы ниже среднего	Оценка - 3. Средний уровень эффективности муниципальной программы
	Некорректно спланирован объем финансирования. Необходим пересмотр муниципальной программы в части уменьшения предусмотренного в следующих периодах финансирования и/или сокращения срока реализации муниципальной программы, корректировки перечня программных мероприятий, оптимизации системы управления	Необходим пересмотр муниципальной программы в части корректировки значений целевых показателей (снижение плановых значений), увеличения финансирования на следующий период, пересмотр плана мероприятий и оптимизации системы управления	Некорректно спланирован объем финансирования и даны прогнозы значений целевых показателей. Необходим пересмотр муниципальной программы в части уменьшения финансирования и корректировки целевых показателей	Требуется проведение более глубокого анализа причин отклонений от плана. Необходима корректировка муниципальной программы в части пересмотра целевых показателей и финансирования в зависимости от результатов исследования причин отклонений от плана. Если корректировка невозможна, то целесообразно поставить вопрос о досрочном прекращении муниципальной программы	Некорректно спланирован объем финансирования. Необходим пересмотр муниципальной программы в части корректировки целевых показателей, сокращения объема финансирования, сокращения срока реализации муниципальной программы; корректировки плана мероприятий, оптимизации системы управления

$Q_1 > 1,5$	Оценка - 1. Низкая эффективность муниципальной программы	Оценка - 0. Крайне низкая эффективность муниципальной программы	Оценка - 1. Низкая эффективность муниципальной программы	Оценка - 0. Крайне низкая эффективность муниципальной программы	Оценка - 2. Уровень эффективности муниципальной программы ниже среднего
	Необходим пересмотр муниципальной программы в части корректировки целевых показателей (снижение плановых значений), увеличения финансирования на следующий период, увеличения сроков реализации	Целесообразно поставить вопрос о существенном пересмотре или досрочном прекращении муниципальной программы	Необходимо проведение более глубокого анализа причин отклонений. По результатам исследования необходимо пересмотр муниципальной программы в части корректировки объемов финансирования, плана мероприятий, системы управления, пересмотра плановых значений целевых показателей	Муниципальную программу следует досрочно завершить	Необходимо проведение более глубокого анализа причин отклонений. По результатам исследования необходимо пересмотр муниципальной программы в части корректировки объемов финансирования, плана мероприятий, пересмотр плановых значений целевых показателей

Таким образом, на сегодняшний день в целях увеличения объема инвестиций, повышения инвестиционной привлекательности монопрофильных территорий, снижения внешних и внутренних рисков развития городов, достижения значений целевых параметров, заложенных в федеральных и областных стратегических документах, актуальным и важным становится

внедрение программно-проектного управления в моногородах, включающего комплекс мер государственной (муниципальной) поддержки бизнеса, параметры конечных результатов мероприятий, совокупность показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Литература

1. Краткий экономический словарь, М., 1987. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ekoslovar.ru/310.html>.
2. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006. С. 14.
3. Горемыкин В. А., Соколов С. В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.

-
4. Веселовский М.Я Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82
 5. Старцева Т.Е. Теоретические проблемы формирования инновационного профессионального образования // Вопросы региональной экономики. 2011. Т. 7. № 2. С. 3-16. Горемыкин В.А., Соколов С.В. Формы интеграции предприятий // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 2. № 15. С. 16-23.
 6. Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2. С. 22-32.

УДК 37.018.46

Непрерывное профессиональное образование как фактор повышения качества трудовых ресурсов промышленности региона

Е.С. Сафронова, начальник отдела организации научных исследований, аспирант кафедры экономики,
И.В. Христофорова, д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрено состояние трудовых ресурсов в промышленности России по результатам анализа статистических данных. Выявлены проблемы в нехватке квалифицированных кадров в промышленности и предложено решение проблемы повышения кадрового потенциала предприятий.

Трудовые ресурсы, промышленность, непрерывное профессиональное образование.

Continuing professional education as a factor improving the quality of human resources industry in the region

E.S. Safronova, Head of the department of scientific research organization, post-graduate student,
I.V. Hristoforova, Doctor of Economics, Professor, professor of the department of Economics,
Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

The article deals with the state of workforce in the industry of Russia based on analysis of statistical data. Noted problems in the lack of qualified personnel in the industry and provides a solution to the problem of increasing human resource capacity of enterprises.

Workforce, industry, continuing professional education.

Переход российской экономики на инновационный путь развития связан с модернизацией промышленности и материально-технической базы предприятий. Однако на промышленных предприятиях, объем производства продукции в 90-е гг. прошлого столетия (с 1990 по 1998гг.) существенно сократился – почти в 2 раза (рис. 1). Не менее остро встала проблема и с квалифицированным персоналом промышленных предприятий, без которого невозможно освоение новых технологий и создания современной конкурентоспособной продукции.

Массовое снижение численности квалифицированных кадров в промышленных предприятиях в период формирования нового рыночного уклада экономики в основном связан с эмиграцией, оттоком трудовых ресурсов в коммерческие структуры, финансовые и охранные организации.

Начавшийся экономический подъем в России с 1999г., способствовал улучшению материально-технического состояния промышленных предприятий, благодаря вливанию иностранного капитала [3]. Однако сильно нарушенный цикл воспро-

изводства рабочей силы, при нормальном функционировании которого старшее поколение работников (в большинстве своем торговавшее в то время на рынках) могло бы передать свой опыт новому поколению, не позволил восстановить кадровый потенциал промышленного производства. В этой ситуации многие промышленные предприятия вынуждены были искать воз-

можности привлечения квалифицированных кадров. Для повышения квалификации персонала разрабатывались специализированные обучающие программы позволяющие получить азы профессионального мастерства на современных материально-технических базах предприятий, возрождались тесные связи с учебными заведениями.

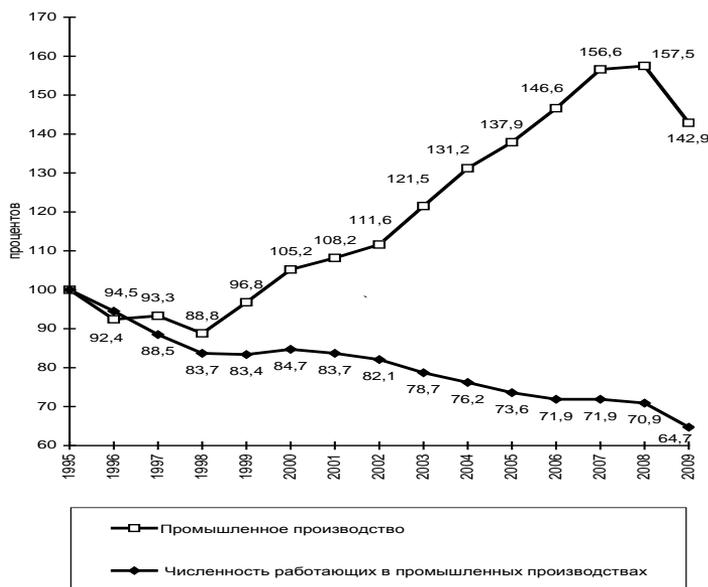


Рис. 1. Динамика промышленного производства и численности, работающих в организациях [1]

По официальным данным в период 2000-2010г. среднегодовая численность работников практически во всех секторах

промышленного сектора постоянно снижалась (табл.1).

Табл. 1. Динамика среднегодовой численности работников организаций по видам экономической деятельности (тыс. чел.) [1,2]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	1081,6	985,6	975,7	974,5	975,8	914,7	897,9	917,3
из неё:								
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	703,1	628,1	619,8	619,4	621,8	590,5	579,2	588,4
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	378,6	357,5	356,0	355,1	354,0	324,3	318,7	328,9
Обрабатывающие производства	11272,3	9511,6	9240,5	9258,9	9126,2	8118,3	7810,1	7774,4
из них:								

производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1640,7	1447,0	1435,9	1456,5	1410,9	1343,5	1317,4	1291,7
текстильное и швейное производство	748,6	495,4	462,5	430,8	392,0	336,5	333,0	316,8
производство кожи, изделий из кожи, производство обуви	117,6	69,5	67,3	79,1	72,9	57,8	57,3	60,7
обработка древесины, производство изделий из дерева	390,4	357,6	335,8	340,5	326,9	276,3	263,8	257,1
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	415,0	393,1	400,5	398,9	399,7	361,8	364,3	358,3
производство кокса, нефтепродуктов	216,2	136,1	134,1	134,2	120,5	111,6	108,9	106,5
химическое производство	707,3	563,0	550,4	511,9	488,2	441,2	431,4	415,8
производство резиновых, пластмассовых изделий	207,3	256,8	270,5	285,2	294,8	259,4	245,2	250,1
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	786,6	649,1	643,5	675,0	697,8	596,0	561,0	548,6
металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	1258,5	1219,6	1171,7	1153,7	1130,0	997,7	969,9	998,2
производство машин, оборудования	2081,4	1205,0	1152,6	1108,6	1088,8	901,2	839,1	836,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1034,5	887,0	868,8	905,7	912,1	824,2	759,6	771,4
производство транспортных средств и оборудования	1407,9	1201,5	1144,4	1147,9	1156,3	1041,7	996,7	1033,3
прочие производства	260,2	297,9	297,0	319,2	331,3	286,5	292,2	270,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1873,9	1861,1	1869,2	1845,3	1818,4	1836,5	1838,6	1844,6
в том числе:								
производство, передача, распределение электроэнергии		658,3	676,8	671,3	668,5	691,0	701,5	713,1
Производство, распределение газообразного топлива		171,3	168,2	164,8	162,3	160,9	163,2	161,1
производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловая электроэнергия)		718,7	712,9	703,0	688,3	689,0	681,6	684,0

сбор, очистка, распределение воды		312,8	311,3	306,3	299,3	295,5	292,3	286,4
-----------------------------------	--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Эта тенденция отражала снижение технического и технологического уровня развития промышленности России. В 2011г. в ряде отраслей начались процессы противоположной направленности – наблюдается небольшой приток работников, однако потребность в квалифицированных кадрах по-прежнему высока (используя понятие «квалифицированные кадры», мы

имеем в виду специалистов, имеющих специализированное среднее профессиональное или высшее профессиональное образование). При этом существенная доля выпускников современных вузов не востребованы рынком труда, о чем свидетельствуют данные, характеризующие структуру безработных в динамике (табл. 2).

Табл. 2. Распределение численности безработных по уровню образования (в процентах к итогу) [2]

	Безработные - всего	в том числе имеют образование					
		высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего образования
Всего							
2000	100	15,2	22,7	13,5	32,8	13,7	2,1
2005	100	13,0	18,8	18,3	32,4	16,4	1,1
2006	100	12,8	17,3	17,6	37,0	13,5	1,8
2007	100	14,0	18,8	18,6	34,9	12,6	1,1
2008	100	15,6	19,3	20,6	32,2	11,0	1,4
2009	100	14,9	20,0	20,4	32,8	10,7	1,1
2010	100	14,8	20,7	20,8	32,5	10,1	1,1
2011	100	15,6	20,4	19,9	32,2	10,7	1,2
Мужчины							
2000	100	13,0	19,5	14,5	33,4	16,6	2,9
2005	100	11,8	13,5	20,9	33,1	19,5	1,2
2006	100	10,6	13,0	20,0	39,8	14,8	1,9
2007	100	10,8	15,7	21,8	35,4	14,7	1,6
2008	100	12,5	15,6	23,9	33,5	13,0	1,6
2009	100	13,2	16,1	23,9	33,1	12,5	1,3
2010	100	12,7	17,3	23,9	33,2	11,6	1,3
2011	100	13,2	16,6	22,8	33,3	12,7	1,4
Женщины							
2000	100	17,8	26,3	12,3	32,1	10,4	1,1
2005	100	14,4	25,0	15,2	31,5	12,8	1,0
2006	100	15,3	22,1	14,9	33,8	12,1	1,8
2007	100	17,6	22,4	14,9	34,4	10,1	0,5
2008	100	19,5	23,7	16,6	30,6	8,5	1,1
2009	100	17,0	24,6	16,3	32,5	8,6	0,9
2010	100	17,3	24,7	17,1	31,8	8,2	0,8
2011	100	18,5	24,9	16,4	30,9	8,4	0,9

Как видим, достаточно высока и не имеет тенденций к снижению доля безработных среди населения с начальным, средним и высшим профессиональным образованием.

Следует отметить, что на фоне сокращения рабочих мест промышленных предприятий, происходило развитие сервисного сектора экономики, доля предприятий сферы услуг постоянно росла, число

рабочих мест в эквиваленте полной занятости в период 2005-2012 выросла в 1,2 раза [2]. Образовательная сфера не стала исключением – рост числа вузов и обучающихся в них студентов демонстрируют

следующие данные. В период с 1990 г., по кризисный 2008г. число вузов постоянно росло (рис. 2), причем с 1992 г. до 1998г. в основном за счет негосударственных.

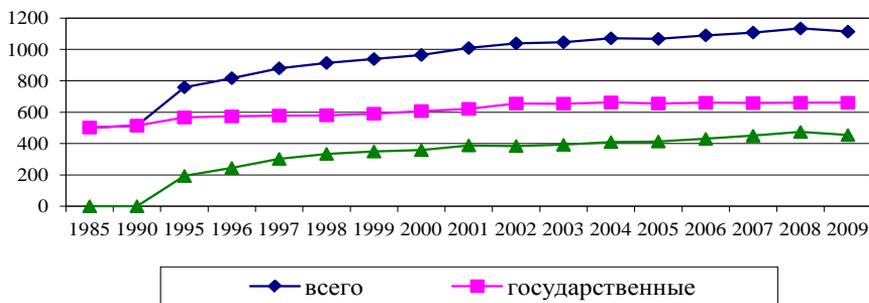


Рис. 2. Число вузов в РФ за период с 1985 по 2009 годы [5]

При этом структура подготовки кадров была ориентирована исключительно на сферу услуг и сырьевой сектор экономики и мало соответствовала задаче обеспечения промышленного развития страны: преобладал выпуск специалистов в области экономики и управления, гуманитарных наук, образования и педагогики (рис.3.).

Таким образом, сложилась, как минимум двусторонняя проблема: отсутствие кадров, отвечающих определённой квалификации, способных обеспечить развитие отечественной промышленности с одной стороны и наличие квалифицированных кадровых ресурсов, невостребованных экономикой с другой. В сложившейся ситуации нередко сотрудники на промышленных предприятиях не являются специалистами в своей области. Единицы оставшихся на производстве квалифицированных кадров стареют, и уходят, не имея возможности передать свой опыт подрастающей смене. Работодатели сетуют и на то, что немногочисленные молодые кадры имеющие среднее или высшее профессиональное образование, приходящие на промышленные предприятия из современных вузов, владеют лишь общими

теоретическими знаниями и для получения определенного опыта уходят годы.

Одним из способов решения названных проблем может стать подготовка квалифицированных кадров на основе непрерывного профессионального образования, четко ориентированного на потребности регионального рынка труда. Подобный подход предполагает преемственность, интегративность, гибкость, конкурентоспособность, информационную совместимость, ориентацию на потребность личности и общества. Определенные условия для реализации данной стратегии формирует комплексная образовательная модель, обеспечивающая функционирование системы «Среднее профессиональное образование – Высшее профессиональное образование» (далее СПО-ВПО).

Основной целью такого объединения является, с одной стороны, реализация прав граждан на непрерывное образование, с другой стороны, подобный подход обеспечивает формирование профессионально компетентного работника для отраслей промышленности, позволяя готовить высококвалифицированных работников и инженеров, которые способны самостоятельно и творчески мыслить, решать

любые производственные задачи, осознавать значимость своей работы, а также

нести ответственность за ее результаты.

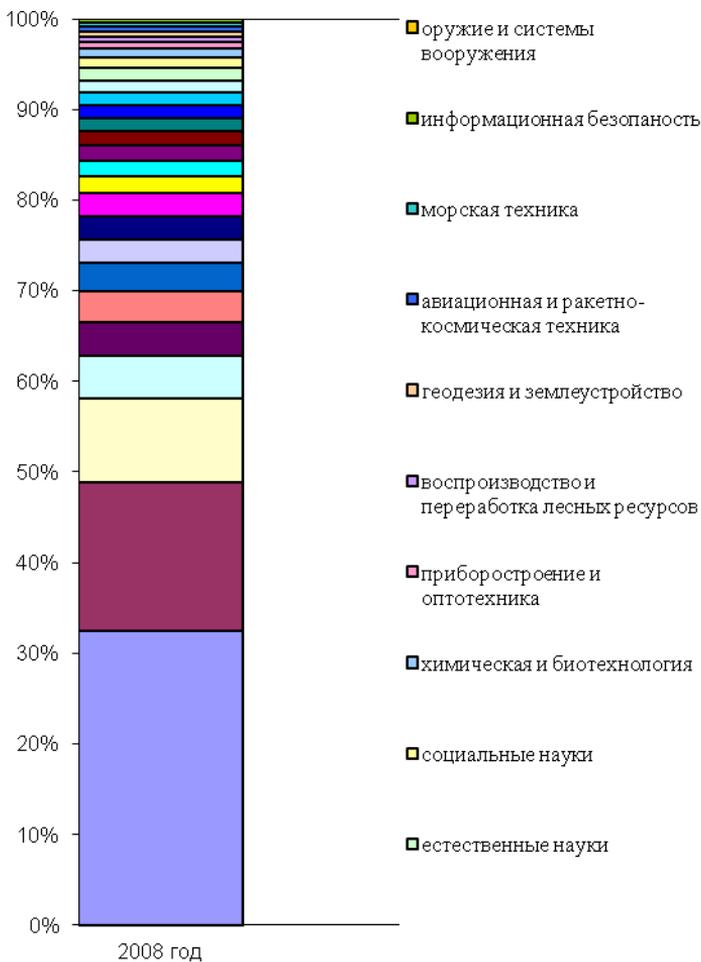


Рис. 3. Распределение приема студентов в государственных образовательных учреждениях ВПО по группам специальностей в 2008г. [6]

Подобная модель непрерывного профессионального образования ставит перед собой следующие задачи:

- создание единой концепции образования по конкретному направлению подготовки, имеющей единую статистику по уровню спроса и предложения на трудовые ресурсы, показателем качества подготовки специалистов разного уровня, что позволяет обеспечить эффективное функционирование системы мониторинга;

- разработка научно-практических методик проверки качества профессионального образования с ориентацией на стандарты серии ISO 9000 на всех уровнях образования по конкретному направлению подготовки;

- обеспечение преемственности на каждом уровне непрерывного профессионального образования;

- анализ, разработка и внедрение в учебные процессы инновационных образова-

тельных технологий;

- гибкое реформирование профессионального образования с учетом запросов развития экономики и всех сфер деятельности общества;

- активное использование технологий открытого образования, информатизация и оптимизация различных методов обучения;

- развитие материально-технической базы и научно – методического обеспечения, для повышения уровня информационной культуры в системе обучения;

- изучение рынка труда регионов и спроса, оптимизация спектра профессий и специальностей, по которым ведется подготовка высококвалифицированных кадров;

- привлечение работодателей и социальных партнеров к решению проблем профессионального образования, разработка стандартов образования, формирование заказов на подготовку квалифицированных специалистов и т.д.

В рамках образовательного комплекса, который кроме цепочки СПО-ВПО, должен обязательно обеспечивать непосредственную связь с работодателем, например, основе работы базовых кафедр, функционирующих в рамках договоров о сотрудничестве вуза с конкретными промышленными предприятиями, сильно упрощается исполнение принципов перспективного и активного образования. Подобные модели позволяют студентам овладевать навыками научно-исследовательской работы, и организации производства, методиками разработки и внедрения инноваций и пр. При этом формируется особый стиль мышления на базе фундаментальных, естественных, общественных, гуманитарных и профессиональных знаний. При переходе на многоуровневую непрерывную систему подготовки кадров создается возможность получения профессионального образования высокого уровня компетентности и развития личности, которое соответствует как персональным, так и общественным интересам. Потенциал образовательного комплекса при этом

растет, моделируются новые технологии подготовки специалистов с учетом потребностей в кадрах конкретного региона, формируется открытая и постоянно действующая система анализа функционирования каждого образовательного учреждения, которое входит в комплекс непрерывного профессионального образования.

Рыночной экономике требуется профессионал, легко адаптирующийся, мобильный, способный к реализации новых возможностей, поэтому в настоящее время происходит реформирование образования. Одним из направлений реформирования должна стать интеграция экономики и образования, ориентированная на формирование интеллектуального и трудового потенциала конкретного региона и ту задачу может успешно решить развитие системы непрерывного профессионального образования.

Таким образом социально-экономическая ситуация в России требует переосмысления теоретических подходов и практических решений, связанных с профессиональной подготовкой молодежи к динамично меняющимся условиям рынка. Производству, в настоящий момент, необходимы специалисты-универсалы. Они должны не просто выполнять нужный набор функций по установленному алгоритму, но и решать проблемные задачи, находить выход из трудных ситуаций и видеть их последствия заранее. Современный специалист-универсал должен быть человеком творческим, готовым обучаться непрерывно, иметь системно-ориентированный стиль мышления, обладать талантом саморазвития. Данные качества специалиста формируются и развиваются на протяжении всей цепочки профессиональной подготовки: в процессе обучения в колледже или техникуме, затем в высшем образовательном учреждении и далее в профессиональной деятельности.

Именно концепция непрерывного образования может стать основой формирования творческого, инициативного специалиста в процессе подобного образова-

ния формируется механизм непрерывного обучения, основными принципами которого является интеграция и самостоятельность.

Непрерывное профессиональное образование дает человеку подготовку к выполнению профессиональных целей, позволяет социально и личностно развиваться, творчески самореализоваться.

Главным фактором непрерывного профессионального образования является его целостность, а возможность объединить все образовательные подсистемы и процессы.

Обобщая изложенное, можно отметить, что основным звеном в системе непрерывного профессионального образования является личность студента, который получает возможность непрерывно получать образование, заниматься саморазвитием и самореализацией, используя свои навыки на предприятии. Таким образом, адаптивность, многообразие, доступность, эффективность, качество являются основополагающими характеристиками системы непрерывного профессионального образования.

В основу функционирования системы непрерывного профессионального образования «СПО – ВПО» в рамках модели интегрирования образовательного учреждения должны быть положены следующие принципы:

1. Многоуровневости и многоступенчатости – существование нескольких этапов профессионального образования.

2. Интеграции – создание общего пространства образования.

3. Преемственности – согласование программ образования, планов обучения, их устойчивость в рамках специальности.

4. Интенсивности – сокращение временных затрат на подготовку специалистов.

При внедрении концепции интегрированного образовательного учреждения должны быть получены следующие результаты:

1. Повышение качества подготовки специалистов – выпускников, освоивших профессиональную образовательную программу СПО и ВПО. Они имеют достаточную теоретическую, и практическую подготовку, следовательно, более востребованы работодателями.

2. Уменьшение временных и финансовых затрат на обучение в системе СПО, ВПО.

3. Улучшение ресурсной базы образования в интегрированной системе.

4. Возможность перехода студента по вертикали образовательного пространства беспрепятственно.

5. Качественное осуществление принципа преемственности государственных стандартов образования.

6. Сохранение направленности подготовки специалистов, необходимых для конкретного региона.

Деятельность звеньев непрерывного профессионального образования дает более полную защиту социальных прав самих студентов приспособление к новым условиям обучения или работы.

С точки зрения работодателя подобные образовательные модели должны обеспечить максимальное удовлетворение их спроса на высококвалифицированные кадры различного уровня и направлений подготовки, начиная от рабочих и техников, и заканчивая инженерами и руководителями.

Литература

1. Промышленность России. 2010: Стат.сб./ Росстат – М., 2010. – 453 с.
2. Промышленность России. 2012: Стат.сб./Росстат – М., 2012. – 445 с.
3. Ушаков М.Н. О перспективах экономического роста в России// Проблемы прогнозирования. – М., Изд-во МАИК Наука / Интерпериодика, 2002. – №4. – 152с.
4. Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: Сб. докладов по материалам Третьей Всероссийской научно-практической Интернет-конференции (25 – 26 октября 2006 г.). Кн. II. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2006. – 248 с.

-
5. Федулин А.А., Багдасарян В.Э., Христофорова И.В. Колгушкина А.В. Макеева Д.Р. и др. Концептуальные основы повышения имиджа высшего профессионального образования в Российской Федерации. Монография. Под общей научной редакцией. проф. Дягтерева А.Н., М: РГУТиС, 2012.
 6. Христофорова И.В., Колгушкина А.В. Макеева Д.Р. Высшее профессиональное образование РФ: основные тенденции и проблемы развития // Сервис в России и за рубежом №3(18), 2010, URL: http://rguts.ru/elektronic_journal (дата обращения: 15.01.2012).

УДК 339.138

Проблемы позиционирования инноваций

В.Д. Секерин, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика и организация производства», Университета машиностроения, г. Москва

В статье рассмотрены вопросы ключевых факторов успеха коммерциализации инноваций. Представлены основные принципы позиционирования как фактора успешного проникновения инноваций на рынок. Рассмотрены основные этапы позиционирования, соответствующие основным психографическим типам покупателя. Даны компоненты процесса передачи сообщения при позиционировании. Анализируется механизм маркетинга на стадии коммерциализации инновации.

Positioning of innovations, principles and tasks of positioning of innovations key components of transfer of the message, test «in the elevator», case marketing.

Problems of Innovations Positioning

V.D. Sekerin, doctor of Economics, Professor, Managing chair «Economy and the manufacture organization» Mechanical engineering university, Moscow

In article questions of key factors of success of commercialization of innovations are considered. The basic principles of positioning as factor of successful penetration of innovations on the market are presented. The main stages of positioning corresponding to the main psychographic types of the buyer are considered. Components of process of transfer of the message are given when positioning. The marketing mechanism at a stage of commercialization of an innovation is analyzed.

Positioning of innovations, principles and problems of positioning of innovations key components of transfer of the message, test «in the elevator», case marketing.

В современной мировой экономике, отличающейся активной конкуренцией (гиперконкуренцией) в среде производителей продукции, выигрывают компании, акцентирующие свои усилия на выпуске новых товаров и услуг, наиболее полно удовлетворяющих все возрастающие потребности потребителей. Процесс обновления номенклатуры и ассортимента, качественных и количественных показателей выпускаемой продукции, работ и услуг в современной экономике интенсифицируется и ускоряется именно посредством комплексного внедрения инновационных разработок и принципов производства на всех стадиях создания конечной продукции.

Быстро меняющийся спрос приводит к постоянному сокращению жизненного цикла товаров, появлению новых потребностей. Но даже периодически осуществляемые инновации, обеспечивающие постоянный поток новых товаров, не являются фактором успеха. Добившиеся успеха высокотехнологичные компании должны, в первую очередь, заниматься не разработкой товаров в лабораториях, а активно изучать информацию о потребителе и его потребностях еще до стадии разработки. Именно близкий контакт с потребителем – ключевой фактор успеха на высокотехнологичных рынках [2].

Одним из основных факторов успешного проникновения инновационного

товара на рынок является его позиционирование. Для того чтобы избежать распроданных ошибок при позиционировании, необходимо придерживаться следующих принципов:

- позиционирование – это отличительная черта, ассоциирующаяся с организацией или продуктом, а не маркетинговые мероприятия, способствующие возникновению у людей таких ассоциаций;

- позиционирование представляет собой фактор, оказывающий самое сильное воздействие на принятие решений относительно покупки. Оно должно быть подсказкой для покупателей, лежащей в основе формирования не только окончательного выбора, но и того, как они оценивают альтернативы, делая данный выбор. Т.е., оценка альтернатив должна представлять собой просто рациональные суждения о своих уже принятых решениях;

- позиционирование – в умах людей, а не в словах. Вот почему необходимо облечь рыночную позицию в понятия, знакомые людям, а не в слова, обычно обрушивающиеся на них со страниц рекламных текстов;

- люди консервативны в отношении любых изменений в позиционировании. Поэтому наиболее эффективными стратегиями позиционирования являются стратегии, требующие наименьших изменений.

Цель позиционирования состоит в занятии и удержании в сознании целевого покупателя места нового продукта. Содержание установки на «лучшую покупку» определяется типом целевого покупателя. Такие установки растут в процессе того, как товар проходит разные этапы жизненного цикла принятия технологии. В данном процессе выделяют четыре основных этапа, соответствующие четырем основным психографическим типам покупателя:

1. Дать имя и назвать категорию. Потенциальные покупатели не могут купить то, что никак не называется. Также верно и то, что потенциальные клиенты не могут искать и найти продукт, не зная, к

какой категории он относится. Это наименьшее позиционирование, которое необходимо и достаточно для того, чтобы товар было легко купить новаторам - технологическим энтузиастам.

2. Обосновать, для кого и для чего предназначен новый продукт. Потенциальные покупатели не будут покупать до тех пор, пока они не узнают, с какой целью и кто может использовать этот продукт. Это минимальная степень позиционирования, которая необходима для покупки товара ранними последователями - провидцами.

3. Представить анализ конкуренции и дифференциацию нового продукта. Потенциальные покупатели не могут знать, что им следует ожидать от продукта и сколько необходимо за него заплатить до тех пор, пока они не сравнят его с другими продуктами. Это минимальный уровень позиционирования, необходимый для того, чтобы продукт было легко купить раннему большинству – прагматикам.

Здесь главное – обеспечить конкурентный набор и лидирующее положение в этом наборе.

4. Обосновать финансы и будущее нового продукта. Потенциальные покупатели не будут ощущать уверенность при покупке товара до тех пор, пока они не убедятся, что он поставляется надежной организацией, которая планирует работать на рынке, и будет осуществлять инвестирование данной продуктовой категории. Это степень позиционирования, необходимая для того, чтобы продукт было легко купить позднему большинству – консерваторам [1].

Задача позиционирования – донести эти понятия до сознания данного целевого покупателя в требуемой последовательности и в соответствующий момент развития рынка продукта.

Ключ к успеху позиционирования заключается в том, чтобы концентрировать усилия не на том, чтобы легко продать продукт, а на том, чтобы продукт было легче купить.

Тем не менее, компании сосредотачивают свои усилия на облегчении продажи продукта, так как продажи их интересуют больше всего. Вот почему они перегружают маркетинговые сообщения различными аргументами. Несмотря на создающееся впечатление о соответствии подобных слов ценностям и нуждам клиента рекламное сообщение, по сути дела, сфокусировано на попытке продавца управлять этими ценностями и нуждами. Этот факт для потенциального клиента очевиден и это ведет к полному отторжению потенциального покупателя к новому продукту.

Процесс позиционирования подразумевает процесс передачи сообщения, состоящего из четырех ключевых компонентов.

- Представление нового продукта. Необходимо свести суть позиционирования (заявления о неоспоримом лидерстве в данном рыночном сегменте) в формат двух предложений.

- Доказательство лидерства нового продукта. Бессмысленно заявлять о беспорном лидерстве тогда, когда это заявление можно опровергнуть. Вот почему необходимо аккумулировать достаточное количество убедительных доказательств.

- Коммуникации. Разработав представление и доказательства лидерства нового продукта, необходимо правильно определить целевые аудитории и выйти на них в нужной последовательности с нужными вариантами сообщения.

- Обратная связь и настройка. После того, как позиционирование выставлено на обозрение конкурентов, маркетологам приходится корректировать его, так как конкуренты будут пытаться ослабить усилия производителя по продвижению нового продукта и дискредитировать его, так что необходимо все время реагировать. Вот почему процесс позиционирования носит динамичный характер, а не является одноразовым событием. В течение жизненного цикла продукта маркетологами множество раз проводится анализ одной и

той же аудитории. Базой постоянного успеха является формирование доверительных отношений, а не однократное выражение доверия.

Кроме этого, в момент поступления нового продукта в распоряжение торговых представителей организации вступают в действие механизмы маркетинга, базирующиеся на использовании конкретных ситуаций – кейс-маркетинга, относящихся к периоду после запуска продукта в производство. В бизнес-процессе момент передачи нового продукта первому потенциальному потребителю является важнейшим. Какой окажется реакция этого первого потребителя? Речь идет не о каких-то выводах на основе статистики, а о совершенно конкретном и реальном событии. Информация, получаемая торговыми представителями компании в результате указанных событий, как правило, реалистичнее, чем когда соответствующие данные поступают из любого другого источника маркетинговой информации. Вот почему анализ такой информации оказывается намного более надежной мерой реакции рынка, чем реакции фокус-группы.

Результаты подобного анализа конкретных хозяйственных ситуаций могут служить обратной связью (после запуска продукта в производство), используемой в процессе позиционирования нового продукта, а также в процессе выбора целевого рынка и установления цены (поступление этих «сигналов обратной связи» может диктовать необходимость соответствующих корректировок). Анализ конкретных финансово-хозяйственных ситуаций целесообразно использовать как основу для корректировки дальнейших мер и мероприятий по продвижению на рынок соответствующего продукта [1].

Правильно сформулировать представление нового товара сложнее всего. Идей всегда в избытке, но выразить их, четко и сжато, в короткий промежуток времени сложно. Венчурные инвесторы за рубежом для оценки инвестиционного потенциала применяют тест «в лифте»: за то

короткое время, пока автор идеи поднимается с незнакомым попутчиком в лифте, сможет ли он в полной мере раскрыть суть продукта? Если не пройти этот тест, инвесторы не станут инвестировать. Это связано с тем, что:

- Продукт с нечетким позиционированием сложно купить. Маркетинговая коммуникация теряет фокус. На рынке не возникнет ясного понимания того, каким образом позиционируется новый продукт.

- Исследования и разработка могут осуществляться в различных направлениях. Поскольку позиционирование может пониматься по-разному, разработчики и маркетологи могут самостоятельно выбирать направления, которые могут принести, а могут и не принести компании преимущество на рынке. Будет не единственное выигрышное позиционирование, а много сильных, но проигрышных.

- Не получится привлечь партнеров и союзников, если у них не будет ясного и четкого понимания целей, в этом случае они не смогут взять на себя какие-либо обязательства.

- Если не возможно в двух словах выразить идею нового продукта, то, у производителя нет четкой маркетинговой стратегии.

- Люди не могут запомнить больше одного – двух предложений.

Для успешного прохождения теста в лифте необходимо определить свою позицию на основе целевого рыночного сегмента, где мы собираемся доминировать, и ценное предложение, с которым мы планируем доминировать. Затем необходимо определить своих конкурентов и уникальное качество, которое от них отличает и которое поможет потенциальному покупателю принять решение о покупке нового продукта. Когда покупатели очень слабо осознают потребности, удовлетворяемые новым продуктом, послание потенциальным потребителям (в рамках маркетинговых коммуникаций) должно быть нацеле-

но на выявление и интенсификацию соответствующей потребности. Выявление в данном случае означает обнаружение и осознание потребителями тех потребностей, которых они не ощущали ранее. Такие потребности часто возникают в результате появления новых тенденций в развитии общества, например, заботы об охране окружающей среды, создании здоровых и безопасных условий труда [1].

Возможна ситуация, когда маркетинговый анализ показывает, что продукт компании имеет очевидные конкурентные преимущества с точки зрения его будущего применения потенциальным потребителем, а последний не осведомлен о существовании этого товара или о его потребительских свойствах. В этом случае задача маркетинговых коммуникаций заключается в консультировании и информировании потребителя, а также в выявлении связи между потребительскими свойствами продукта и потребностями потенциального покупателя [2].

Формулировка позиционирования не является ключевой фразой для рекламной кампании. Ключевые фразы составляют рекламные агентства, а не маркетинговые команды. Формулировка позиционирования должна являться руководством для рекламной кампании – гарантией того, что какой бы «креативной» она ни стала, она останется верна стратегии. Если смысл рекламы не будет соответствовать сути позиционирования, тогда следует менять рекламу (какой бы хорошей она ни была), а не заявление о позиционировании [3].

Предоставление доказательств меняется в течение жизненного цикла принятия технологии. По мере того, как продажи на рынке переходят от энтузиастов к провидцам, а затем к прагматикам и консерваторам, происходит эволюция желательных доказательств. Так, в центре внимания у прагматиков стоит реакция рынка на продукт, а не сам продукт.

Литература

- 1 Джеффри А. Мур. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому покупателю. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. 368 с.
- 2 Минет Стив. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 208 стр.
- 3 Rackham, N. Major account sales strategy. New York: McGraw-Hill Inc., 1989.
- 4 Секерин В.Д., Молчановский Е.А., Толоконникова Ю.И. Проблемы функционирования маркетинговых служб на российских предприятиях // Маркетинг. 2001. № 6. С. 29.
- 5 Авраменко С.А., Секерин В.Д. Классификация рынков по типу конечного потребителя // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 12. № 3. С. 3-7.
- 6 Секерин В.Д. Управление инновациями в электроэнергетике (на примере Росатома) // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации. Москва, 2007.

УДК 332

Формирование регионального продовольственного рынка

А.В. Ткач, заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики кооперации и предпринимательства,

А.С. Нечитайлов, аспирант,

Российский университет кооперации Центросоюза Российской Федерации, г. Мытищи, Московская область

В статье раскрывается развитие регионального продовольственного рынка. Освещается аграрная политика региона. Раскрывается место, роль и значимость отечественных производителей сельскохозяйственной продукции в наполнении государственных продовольственных ресурсов.

Продовольственное обеспечение, региональная система продовольственного обеспечения, производители сельскохозяйственной продукции, заготовки сельскохозяйственной продукции, перерабатывающая промышленность, пищевая промышленность.

Formation of regional food market

A.V. Tkach, honored Worker of Science of Russian Federation, Doctor of Economics, professor, head of the department of economy cooperation and business,

A.S. Nechitaylov, postgraduate student,

Russian University of Cooperation of Russian Federation, Mytishi, Moscow region

The article shows the development of the regional food market and highlights the agricultural policy of region. This paper expands place, role and importance of domestic producers of agricultural products in the filling of state food resources.

Victualling, regional system of victualling, agricultural producers, procurement of agricultural products, processing industry, food industry.

В инфраструктуре регионального продовольственного рынка основным поставщиком продовольственных товаров выступает сельское хозяйство, являющееся основной сферой экономической деятельности в сельской территории. Агропромышленный комплекс Орловской области включает в себя сферу производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. На развитие отраслей сельского хозяйства существенное влия-

ние оказывают природно-экономические факторы: климат, природный ландшафт, наличие водных источников, развитие дорожно-транспортной сети и другие. Как показывает анализ, показатели, характеризующие производственную инфраструктуру региона, вполне соответствуют эффективному развитию регионального продовольственного рынка.

На селе развивается многоукладная экономика. Наряду с крупными сель-

скохозийственными предприятиями функционируют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, арендные коллективы. В условиях рыночных отношений получили широкое распространение хозрасчет, самофинансирование, самокупаемость. В структуре производства продовольственного сырья по различным организационно-правовым формам крупные сельскохозяйственные предприятия и организации составляют около 50%, остальную часть продовольствия в регионе поставляют малые формы хозяйствования на селе. Последние годы отмечается устойчивое повышение доли крупного товарного производства и хозяйств населения.

Отмечаются некоторые структурные сдвиги в социальной и производственной инфраструктуре и развитии рынка труда в сельской территории. Возрастает значимость оптимизации эффективного использования трудовых ресурсов села. По результатам обследования Федеральной службы государственной статистики Орловская область относится к инвестиционно-привлекательным регионом. Региональный агропромышленный комплекс в год получает около 24 млрд. руб. частных инвестиций. На продовольственном рынке Нечерноземной зоны успешно функционирует сформированные в последние десятилетия крупные формы хозяйствования.

Всего же в регионе в сфере продовольственного комплекса организовано и действует 25 агрофирм, работающих по принципу: «производство-переработка-реализация». Аграрным холдингом осуществляется выполнение долгосрочной целевой комплексной программы «Славянские корни». В данной программе поставлена основная цель – обеспечение достойным жильем сельских тружеников, создать необходимые условия комфортного проживания производителям продовольственных товаров.

В области эффективно работает крупная фирма «Эксима», которая построила и ввела в эксплуатацию селекци-

онно-генетический центр «Знаменский» стоимостью 6 млрд. руб. Успех в развитии региональной системы продовольственного обеспечения напрямую увязан с повышением качества жизни сельского населения.

На территории области реализуются приоритетные национальные проекты, инициированные Президентом РФ, в сферах образования, здравоохранения, строительства жилья и сельского хозяйства.

Решение социальных проблем села напрямую связано с перспективой развития российской деревни, пополнения её новыми ресурсами за счет воспроизводства населения на селе и создает необходимые стартовые условия для развития человека. В области реализуется национальный проект «Доступное и комфортное жилье», успешно развивается социальная инфраструктура села: здесь ежегодно вводится по 2500-2800 квартир, в среднем по 6-7 квартир на хозяйство.

Проводимая экономическая и аграрная политика в области предусматривает создание правовых и экономических условий перехода к устойчивому развитию сельских районов региона. В области реализуется национальный проект «Развитие АПК», благодаря которому не только ускорилось перевооружение растениеводства техникой мирового уровня, но получило новый импульс развитие животноводства. В области составлен прогноз развития регионального АПК.

На достижение показателей была направлена аграрная политика администрации области, деятельность управленческих структур аграрной сферы, специалистов и руководителей сельскохозяйственных организаций, крестьянства, ориентация сельхозпроизводителей на техническое и технологическое перевооружение отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, укрепление связи с аграрной наукой.

В области в рамках проекта «Стимулирование развития малых форм хозяй-

ствования в АПК» создано и работает 25 сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Фермерским хозяйствам оформлены кредиты и займы на 508 млн. руб., сельским семьям, которые ведут личное подсобное хозяйство, выдано льготных кредитов и займов на 388 млн. руб., сельскохозяйственным потребительским кооперативам предоставлено в кредит 90 млн. руб. Дальнейшее развитие продовольственного рынка предусматривает выработку новых подходов к бережному отношению к природным ресурсам, обеспечению поддержания высокого плодородия сельскохозяйственных угодий, пашни. Одним из приоритетных направлений стратегического развития сельской территории является улучшение здоровья населения и демографической ситуации.

В России, в отличие от большинства зарубежных стран, в силу разных причин сохранились экологически чистые сельскохозяйственные угодья, пашня и источники чистого сырья. Всё это позволяет нашей стране при грамотной организации процесса стать крупнейшим мировым производителем экологически чистых продуктов питания. Внутренний продовольственный рынок России проявляет повышенный интерес к экологически чистой сельскохозяйственной продукции. В нем заинтересованы как производители, так и потребители. Несмотря на сложившуюся ситуацию, это направление в стране до настоящего времени не занимает должного места, как в общественном сознании, так и в деятельности органов управления аграрным сектором на разных уровнях. По-прежнему не проводится экологическая сертификация и маркирование экологически чистой сельскохозяйственной продукции, не уделяется должное внимание продвижению конкурентоспособных натуральных и безопасных товаров на международные продовольственные рынки. В то время как выделение из массы продовольственных товаров системы экологически чистой и безопасной продукции является одним из эффективных направле-

ний повышения конкурентоспособности отечественных аграриев. В последнее время в Минсельхозе России рассматривается текст законопроекта о производстве экологически чистой органической сельскохозяйственной продукции, о внесении изменений в законодательные акты РФ. В данном законопроекте вводится понятие экологически чистой органической сельхозпродукции, предлагаются меры государственной поддержки и регулирования производства биопродукции.

Предполагается, что будут вноситься изменения в закон «О качестве безопасности пищевых продуктов», «О техническом регулировании», в закон «О землеустройстве», в статью 284 Гражданского кодекса, в Земельный кодекс, в закон о государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования, в федеральный закон о развитии сельского хозяйства. Кроме того, по предложению Национального союза защиты прав потребителей, в закон «О торговле», в закон «О защите прав потребителей», и, возможно, в Налоговый кодекс. В законопроекте предполагается, что пищевые продукты будут маркироваться «экологически чистые», «био», «органик», предусматривается допускать использование только такого сырья, на который будет сертификат соответствия требованиям производства экологически чистой сельхозпродукции. В целях конкретного определения различия биопродукции или не био предлагается за основу взять зарубежную методiku и европейскую систему сертификации экологически чистой продукции. В настоящее время существуют европейские, американские и японские стандарты на органические продукты. Однако в конечном продукте степень присутствия биосоставляющей не одинаков. Наиболее жесткое требование к биопродукции наблюдается в Европе. Наибольший интерес для России представляет американская система сертификации, помимо прочего в ней узаконены и ГМО. В любом случае будет необходимо учитывать требования европей-

ских стандартов. Полагаем, что в законопроекте должны быть отражены отраслевые технические регламенты на различные виды продукции: молочную, мясную, соковую, масло-жировую, а также на упаковку и др.

В целях повышения заинтересованности в активизации природоохранной деятельности в области ежегодно проводится соответствующий конкурс. Молодежь области принимает участие в природоохранных акциях «День защиты». Членами школьных лесничеств, «зеленых» патрулей, молодежными экологическими отрядами проводятся лесные насаждения, благоустраиваются экологические тропы, собирается большое количество семян древесных, кустарниковых пород и лекарственного сырья. В Орловской области есть благоприятные предпосылки для развития сельского и экологического туризма, обладая уникальным историко-культурным потенциалом и большим количеством разнообразных природных достопримечательностей. Область занимает выгодное экономико-географическое положение. Через ее территорию проходят важные транспортные магистрали межрегионального характера, связывающие центр России с южными регионами и Украиной. Богатое природное разнообразие на территории области стимулирует развитие сельского туризма – отдых в сельской местности.

Исследования показали, что в основном на селе отсутствует реальная конкуренция между разными формами собственности на занятость. Вследствие этого сельские жители имеют небольшие возможности для выбора сфер приложения собственного труда. Реальной альтернативы занятости в сельскохозяйственном общественном или личном производстве в большинстве случаев нет. Занятость в социальной сфере требует специального образования, риск невозможности устроиться на работу слишком высок. Главным условием улучшения социального развития села является полномасштабное улуч-

шение социальной инфраструктуры, внедрение эффективных программ социальной защиты сельского населения.

Следует расширить сферы приложения труда в сельской местности и создание несельскохозяйственных рабочих мест по следующим направлениям: развитие отдельных самостоятельных предприятий для заготовки, переработки, фасовки, упаковки, транспортировке и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также для обслуживания сельскохозяйственных предприятий разных форм собственности, кооперативов, а также предприятий для сохранения произведенной продукции. В связи с тем, что Россия является членом Таможенного союза и у неё открыты границы перемещения товаров, следует в законопроекте предусмотреть техрегламенты о биопродукции всего Таможенного союза, то есть провести соответствующее межгосударственное согласование в рамках единого экономического пространства. Особое место в законе должно быть отведено мерам государственной поддержки производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции, включающим разработку федеральных и местных целевых программ, обеспечение доступности кредитов на производство экологически чистой сельхозпродукции, страховании рисков, выдаче дотаций, связанных с производством биопродукции, налоговых послаблений в стартовый период. В законе должны учитываться интересы, как производителей, так и потребителей экологически чистой сельскохозяйственной продукции, следует предусмотреть поддержку государством рынков сбыта экологически чистой органической продукции. В законопроекте следует предусмотреть установку твердых правил по выявлению действительного отношения продукта к заявленной группе.

Ограничения на «экологический» маркетинг должны быть реализованы путем внесения поправок в действующий закон «О защите прав потребителей». В законопроекте следует предусмотреть сис-

тему контроля производителей экологически чистого продовольствия.

Особому контролю должны подвергаться земельные участки, на которых производится экологически чистая сельхозпродукция, применение экологически чистых методов, применение льгот на страхование и кредитование. В законе об экологически чистой сельскохозяйственной продукции необходимо специальным регламентом охватить контролем всю цепочку производства – от посадки растений и семян до упаковки. Следует иметь в виду, что экологически чистый продукт должен выдерживать естественные сроки хранения без применения химических препаратов и добавок, пестицидов, нитратов, гормонов и антибиотиков. В законопроекте регламентируется адекватность маркировки продовольственных товаров с пометкой «экологически чистый продукт», определен ряд терминов, таких как «экологически безопасная аграрная продукция» и «производство экологически безопасных пищевых продуктов питания».

Производителям экологически чистой сельскохозяйственной продукции необходимо заключать договора с различными торговыми сетями на поставку органической продукции по фиксированной цене. В России в настоящее время действует постановление, в котором разрешено производителям, при подтверждении документами, указывать на продуктах «не содержит ГМО». Маркировки на «экологически чистый продукт» будут введены новым законом «О производстве экологически чистой сельскохозяйственной продукции», а также внесением поправок в действующий закон «О защите прав потребителей». Природно-экономические условия России благоприятствуют превращению страны в ведущего экспортера экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Основным направлением развития аграрного сектора России в ближайшие годы должно стать повышение качества продукции и выход на внешние рынки с экологически чистой продукцией.

В ряде регионов страны возделывание сельскохозяйственных культур с использованием органических методов осуществляется уже несколько лет, а в отдельных сельхозпредприятиях удалось наладить производство экологически чистой органической сельхозпродукции, полностью соответствующей европейским и мировым стандартам. Некоторые виды экологически чистой органической сельскохозяйственной продукции отечественные производители экспортируют в зарубежные страны. Отдельные производители успешно выполняют комплексные требования по производству экологически чистой органической сельхозпродукции. Производить органическую, экологически чистую продукцию экономически выгодно. Во-первых, такие продукты для населения – это решение проблемы собственного здоровья. Отсутствие нитратов в пище привлечет поток туристов, что позволит реализовать продукцию, не затрачивая средства на экспорт за границу. Такая продукция более конкурентоспособна при сбыте. Экологически чистую сельскохозяйственную продукцию с 2011 г. экспортирует Молдавия, маркируя её специальной национальной торговой маркой «Экологическое сельское хозяйство Молдавии». В республике экологически чистую сельхозпродукцию производят около 100 зарегистрированных компаний, которые получают от государства помощь в получении международного сертификата соответствия и безопасности, а также могут получить соответствующую национальную марку. В России уникальными возможностями для производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции обладает Алтайский край. 12 – 13 марта 2013 года в Барнауле состоялся круглый стол и обучающие семинары на тему «Перспективы развития экологического сельского хозяйства и эко/агро туризма в Алтайском крае: инструменты устойчивого развития местных сообществ и обеспечение экологических прав граждан». Организаторами их выступили Общественная палата Российской Федерации

совместно с Общественной палатой Алтайского края и Алтайским государственным техническим университетом им. И.И. Ползунова. Отмечалось, что в Алтайском крае имеет место перепроизводство экологически чистой сельхозпродукции. Подчеркивалось, что государство должно создать условия, в том числе и правовые, чтобы регионы могли беспрепятственно торговать между собой, вступать в кооперационные связи. А для чистых с точки зрения экологии продуктов, выращенных по органическим технологиям, должен быть дан «зеленый свет», созданы преференции. Предложено Алтайскому краю специализироваться на производстве экологически чистой сельхозпродукции, которая по своим качествам востребована как в России, так и в Европе, и в мире. Алтайским сельхозпроизводителям следует налаживать

деловые контакты с другими регионами, вывозить сыр, мясо яков, яблоки и жмых.

Однако это не означает, что нужно отказаться от крупного товарного производства. В составляющую имиджа Алтайского края входит понятие «зеленой экономики», как главного вектора развития региона. Открываются широкие рынки сбыта сельхозпродукции в Китае, где меняется структура питания, парадигма потребления, открываются новые возможности для экспорта молока и молочной продукции. Благодаря природно-экономическим факторам в Алтайском крае сохранилась уникальная в генетическом отношении продукция, ее образцы, не имеющие аналогов в мире и нигде не сохранившиеся в таком эксклюзивном виде.

Литература

1. Алтухов А.И., Макин Г. И. Региональный продовольственный рынок: проблемы формирования и развития. – М., 1997. – 150 с.
2. Жуков А.С., Ткач А.В. Заготовительная деятельность потребительской кооперации на селе. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №2, 2013, с.38-41.
3. Кривошей В.А., Ткач А.В. Научное обеспечение аграрного сектора в условиях присоединения России к ВТО. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал, №6 (2012), с.23-29.
4. Нечитайлов А.С., Жуков А.С., Ткач А.В. Кооперация – механизм повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России. АПК: экономика, управление, №5, 2013, с.48-53.
5. Нечитайлова Н.С., Ткач А.В., Интеграционные процессы в потребительской кооперации России. Международный сельскохозяйственный журнал, №1, 2013, с.3-8.
6. Ткач А.В., Черевко А. Развитие потребительской кооперации на селе. Экономика сельского хозяйства России, №2, 2013, с. 48-59.

УДК 339.1

Развитие рынка экологически безопасной продукции

А.В. Ткач, заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики кооперации и предпринимательства,

А.С. Нечитайлов, аспирант,

Российский университет кооперации, г. Мытищи, Московская область

Д.Ю. Иванов, начальник Центра развития молодежной науки,

Государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования Московской области

«Финансово-технологическая академия», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается развитие рынка экологически чистой продукции. Освещается формирование опыта производства экологически безопасной продукции. Раскрывается место, роль и значимость отечественных производителей экологически чистой продукции и её роль на продовольственном рынке.

Продовольственный рынок, пищевая промышленность, экологически чистая продукция, экологически безопас-

ная продукция, перерабатывающая промышленность, региональная система продовольственного обеспечения, производители сельскохозяйственной продукции, заготовки сельскохозяйственной продукции.

Development of the market of ecologically safe production

A.V. Tkach, honored worker of science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor, head of the department of economy of cooperation and business,

A.S. Nechitaylov, post-graduate student,

Russian university of cooperation, Mytishi, Moscow region

I. Dmitriy, head of the Research and Development Center,

Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training

«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

In article development of the market of environmentally friendly production is considered. Formation of experience of production of ecologically safe production is shined. The place, role and the importance of domestic producers of environmentally friendly production and its role in the food market reveals.

Food market, food industry, environmentally friendly production, ecologically safe production, processing industry, regional system of food supply, producers of agricultural production, preparation of agricultural production.

В условиях присоединения России к ВТО возрастающим фактором повышения конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства является производство экологически чистой сельхозпродукции. В Москве 25 апреля 2013 прошел Первый съезд по развитию зарождающегося рынка экологической сельхозпродукции. В рамках Съезда работало четыре Круглых стола, один из которых был посвящен проблемам сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции.

Экологически чистое сельское хозяйство может стать экономически выгодным и социально важным сектором агропродовольственного рынка, обеспечить конкурентоспособность экологически чистой сельскохозяйственной продукции на международном продовольственном рынке и удовлетворить внутренний спрос на качественные пищевые продукты питания. Одним из основных условий для достижения этого является создание соответствующей нормативно-правовой базы, разработка и принятие и системы сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции.

Исследования последних лет показывают, что потребительский спрос на экологически чистую продукцию с каждым годом возрастает во всех странах

мира. В подавляющем большинстве государств экологически чистые продукты превратились в устойчивую составную часть образа жизни потребителей, стремящихся сохранить своё здоровье, а также окружающую среду обитания. В связи с этим последние годы наблюдается устойчивый рост потенциала конкурентоспособности экологически чистых продуктов питания на мировом продовольственном рынке.

По оценкам некоторых авторов, объем мирового рынка экологически чистых продуктов питания превысил \$30 млрд. В последнее десятилетие спрос на экологически чистую продукцию устойчиво возрастает и к 2020 году может увеличиться в 7-8 раз, то есть составить в обороте в \$200–250 млрд. в год.

В последние годы спрос на экологически чистые продукты питания во Франции, Италии и Германии удовлетворяется всего лишь на 30-40%.

Учитывая, что без применения минеральных удобрений и химических средств себестоимость единицы экологически чистой продукции возрастает, реализационная цена также существенно повышается. Однако, несмотря на это потребитель готов за высококачественный продукт платить более высокую цену. В такой ситуации для повышения урожайности

сельскохозяйственных культур экологически чистого продовольствия, необходимо применение экологически безопасных средств, то есть использование биологических препаратов на основе полезных микроорганизмов. Общеизвестно, что биологические препараты как альтернатива химическим, не загрязняют окружающую среду и сельскохозяйственную продукцию, не уступая им по эффективности. Используя биологические методы, сельхозпроизводители обеспечивают прирост объемов продукции, повышение реализационной цены, сертифицируя её как экологически чистую. Использование биопрепаратов открывает перспективы успешного выхода на продовольственный рынок экологически чистой продукции.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации в последние годы стало больше уделять внимания производству экологически чистой органической сельскохозяйственной продукции. Однако в действующем законодательстве России пока нет понятия «органическая сельхозпродукция» или «экологически чистая продукция».

В отечественной научной литературе не сложилось четкой формулировки экологически чистой сельскохозяйственной продукции. В ряде литературных источников отражены лишь общие характеристики, включающие производство сельхозпродукции при минимальном применении или полном отказе от использования минеральных удобрений, химических средств защиты растений и животных, пестицидов, регуляторов и ускорителей роста растений и животных.

Сдерживает производство экологически чистых продовольственных товаров отсутствие, как государственных стандартов, так и механизмов государственной поддержки. Всё это требует исправления положения дел. На наш взгляд, необходимо ускорить

принятие мер по направлениям государственной поддержки, в том числе формирование системы сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции, выделение целевых кредитов, субсидий, страхование рисков, поддержку потребительских сельскохозяйственных кооперативов, малого и среднего предпринимательства, предоставляющего услуги производителям экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции.

Наряду с этим полагаем необходимым законодательно закрепить в стране понятие «экологическое земледелие», что позволило бы внести определенность при установлении государственных стандартов и методов сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Отсутствие в России государственных стандартов и методов сертификации экологически чистой сельскохозяйственной продукции, по сути, не позволяет её выделить и определить.

Заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации И. Шестаков в 2013 г. на Межгосударственном форуме государств-участников СНГ «Здоровье населения – основа процветания стран содружества» отметил, что Россия в течение ближайших пяти лет станет Ведущим экспортером экологически чистой сельхозпродукции. На современном этапе сельскохозяйственного и продовольственного производства экологизацию сельского хозяйства необходимо рассматривать как стратегическое направление для обеспечения продовольственной безопасности России. Страна начинает ориентироваться на выпуск экологически чистой продукции, и само производство минимизирует отрицательное влияние, в том числе и на окружающую среду. Перед министерством поставлена задача в ближайшие 4-5 лет полностью обеспечить

независимость России по основным видам продовольствия, стать крупнейшим в мире поставщиком продуктов. Основным направлением выступает повышение качества и выход на внешние рынки с экологически чистой продукцией. Органическое сельское хозяйство – это уже мировой тренд, оно используется уже в более 160 странах. В 2020 году ожидается, что оборот органического сельского хозяйства будет в пределах 200-250 млрд долларов США. Основной экспортный потенциал страны в сельском хозяйстве – это, безусловно, экологически чистая продукция. В то время, когда многие страны пошли путем наращивания производства, забывая о качестве этой продукции, в России есть все шансы занять эту нишу с экологически чистой продукцией. Министерством сельского хозяйства России ведется работа по принятию федерального закона о производстве органической сельскохозяйственной продукции и технического регламента на эту продукцию. Этот законопроект министерством уже подготовлен, сейчас идет его доработка с учетом мнений других ведомств.

Следует заметить, что совершенно не обязательно сельскохозяйственная продукция становится экологически не чистой, если при её выращивании применяются минеральные удобрения. В случае, если почва бедна калием и фосфором, то вполне объективно возникает необходимость подкормить растения фосфорно-калийным удобрением. В этом случае совершенно безразлично, откуда растение получит тот или иной микроэлемент – из почвы или из дополнительно внесенной в почву подкормки. Главное заключается в том, чтобы этих микроэлементов не было в излишнем количестве, превышающем норму. Следует подчеркнуть, что навозом так же можно так перенасытить продукцию азотом, что содержание

нитратов в плодах намного превысит норму.

В последние годы проблема экологически чистой продукции и экологического сельского хозяйства все активнее обсуждается в средствах массовой информации и научной литературе. В условиях присоединения России к ВТО производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции является одним из факторов, стимулирующих развитие отечественного аграрного сектора, в том числе экспортного потенциала в связи с возрастанием спроса на экологически чистую продукцию на международном продовольственном рынке. Экологически чистая органическая сельхозпродукция, выращенная с использованием соответствующих методов обработки почвы и способов орошения без использования пестицидов и ядохимикатов, относится к разряду высококачественного продовольствия, спрос на которое во всем мире ежегодно возрастает. Сельхозпродукция, отвечающая всем необходимым стандартам, может получить специальный сертификат и право применения экологической маркировки, свидетельствующей о её соответствии принципам экологически чистого органического сельскохозяйственного производства. Россия обладает большим потенциалом в области производства названной продукции. В случае оказания должной поддержки сельхозпроизводителям в стране может производиться в больших объёмах высококачественная экологически чистая сельхозпродукция. В то время как в стране имеются неплохие перспективы для развития экологически чистого земледелия из-за отсутствия на значительных сельских территориях крупных животноводческих ферм, ограниченного применения минеральных удобрений. Недостаточное внимание со стороны органов власти развитию экологически чистого сельского

хозяйства нередко приводит к тому, что натуральные, экологически чистые продукты становятся редкостью, стремительно вытесняясь импортными пищевыми суррогатами. В результате чего качество питания населения, особенно городов, значительно ухудшилось, в рационе значительно увеличилась доля рафинированных продуктов, бедных витаминами и микроэлементами. Перечисленные факторы ослабляют иммунитет человека, его организм, накапливают вредные вещества. На этом фоне проблема поставок населению экологически чистой сельскохозяйственной продукции становится особенно актуальной. На данном этапе в агропромышленный комплекс должны входить наряду с сельскохозяйственной отраслью современные перерабатывающие комплексы экологически чистой готовой продовольственной продукции. Производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции предполагает развивать в рамках агропромышленного комплекса таких направлений, как: производство биологически чистого удобрения из природного торфа и навоза; селекция и создание семян не геномодифицированных сельскохозяйственных культур; очистка сточных вод животноводческих помещений. Решение этих задач требует решительных действий и финансирования, в чем должны быть заинтересованы как государство, так и общественность, деловые круги и население. В итоге в России появится экологически чистое сельское хозяйство, а на прилавках для потребителей – недорогие экологически чистые продукты питания. В настоящее время в России, по оценке некоторых авторов, на долю экологически чистой сельскохозяйственной продукции приходится всего 0,1% всех потребляемых в стране продуктов питания. В то время как по расчетам экспертов в крупных городах покупать такие продукты готовы

70% населения. Размеры продуктивной пашни России позволяют многократно увеличить объемы производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции, удовлетворить спрос не только населения России, но и значительную часть такой продукции поставлять в зарубежные страны. Однако пока под производство такой продукции в России задействовано всего 150 тыс. га. В то время как в Европе, где свободной земли намного меньше, биопашни и биопастбища занимают уже 7,4 млн га. В России необходимо создать единую государственную систему знаков и контроля, отражающих отсутствие в пищевом продукте вредных веществ, как это сделано в США и странах Европы.

В последние годы в России получают всё большее распространение фермерские хозяйства, производящие сельскохозяйственную продукцию по принципам органического земледелия, без применения минеральных удобрений и химических средств. Они используют только органические удобрения для повышения урожайности сельскохозяйственных культур. Однако отсутствие в законодательстве России регламентов, регулирующих органическое сельское хозяйство и сертификацию продукции по экологическим параметрам, наносит определенный урон экономике фермеров, так как производимая продукция не может быть объективно реализована по более высоким ценам. Экологическая сертификация органической сельскохозяйственной продукции необходима как сельхозпроизводителям, так и потребителям. Знак отличия экологически чистой сельскохозяйственной продукции, выдаваемый независимыми сертифицирующими органами, будет способствовать повышению качества продуктов питания. Разработка национального стандарта органической сертификации сельхозпродукции необходима. Причем стандарт должен

быть жестким по части лабораторных проверок конечного продукта и анализа почв, что особенно необходимо в целях недопущения размытости в подходах к оценке.

Объем российского рынка экологически чистой продукции составляет по разным оценкам 60-80 млн долларов. Необходимы меры господдержки ее производства, чтобы выйти с органическими продуктами питания на перенасыщенный рынок Евросоюза в условиях присоединения России к ВТО. А пока что в действующем законодательстве России нет понятия «органическая сельхозпродукция» или «экологически чистая сельскохозяйственная продукция». Экологически чистая сельскохозяйственная продукция с учетом затрат на её производство будет в 2-3 раза дороже обычных, и приобретать её смогут не более 5% населения страны. В Евросоюзе материально стимулировали фермеров на переход к производству экологически чистой продукции, выплачивая до 900 евро на гектар в зависимости от вида сельхозпродукции. В ЕС традиционное земледелие субсидируется в среднем по 300-400 евро на 1 га. В то время как в России субсидии аграрному сектору составили в 2012 году в рамках «зеленой корзины» не более 6-7 тыс. руб. на 1 га. Как видно разница в размере субсидий весьма значительная. В конце 90-х годов XX века на фоне перенасыщения продовольственного рынка сельскохозяйственной продукцией органы власти стран Европы и США повысили внимание к экологически чистым органическим продуктам.

Производство «экологически чистого сельскохозяйственного продукта» или «органического продукта» осуществляется при соблюдении ряда методов выращивания и последующей обработки сельскохозяйственной продукции. При этом необходимо соблюдение определенной системы, в

которой повышение плодородия почв осуществляется с помощью биологических приёмов вместо химических методов.

В последние годы во многих странах Европы и Америки на государственном уровне стали рассматриваться вопросы необходимости питания населения экологически чистыми сельскохозяйственными продуктами.

Так, Конгресс США в 1990 году принял Акт о производстве органической продукции. В то же время в стране созрела потребность стандартизации производства экологически чистых натуральных продуктов питания. Министерством сельского хозяйства США были разработаны Стандарты производства органической сельхозпродукции, ознакомление с которыми позволяло потребителю точно определить и выбрать такой продукт питания, который выращен с применением только натуральных технологий.

Одновременно Министерство сельского хозяйства приняло Национальную органическую программу, стандарты которой узаконили термин «органический продукт» на общенациональном уровне. В стандартах подробно указаны вещества, приемы и технологии, применяемые при производстве сельскохозяйственных культур, выращивании животных, возделывании других сельхозпродуктов, соответствующих данному наименованию.

Экологически чистая сельскохозяйственная продукция должна выращиваться и затариваться с использованием природных материалов. В качестве удобрений пашня должна получать навоз, торф, компост, остатки растений и других питательных веществ органического происхождения, рыбную муку. Для борьбы с вредителями сельскохозяйственных растений необходимо использовать экстракты растений и дрожжи, некоторые виды насекомых, ловушки, применять мульчирование и механические методы.

Производители экологически чистой сельскохозяйственной продукции на каждый календарный год должны иметь органический системный план, определяющий материалы и вещества, методы и технологии, которые намечается применять при возделывании продукции; методы контроля качества почвы и воды; формы отчетности. Органы управления сельским хозяйством каждого субъекта Российской Федерации ежегодно должны проверять сельхозпроизводителей, поставляющих экологически чистую сельскохозяйственную продукцию, отбирая в ходе проверок случайные экземпляры продукции и детально тестировать их на соответствие стандартам производства экологически чистых органических продуктов питания. Наряду с этим, необходимо тестировать почвы.

В странах Европы и Америки сложились четкие правила маркировки экологически чистых сельскохозяйственных органических продуктов. На экологически чистые продукты питания в США Министерством сельского хозяйства ставится специальная «Органическая печать», подтверждающая, что данный продукт является натуральным.

В Молдове экономические агенты, производящие экологически чистую сельхозпродукцию, должны сопровождать ее Национальной торговой маркой «Экологическое сельское хозяйство Молдовы».

На данном этапе в нашей стране в стадии разработки находится законопроект о производстве экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции, в котором предлагается ввести понятие экологически чистой органической сельхозпродукции и меры государственной поддержки её производства и регулирования.

В законопроекте предусматривается пищевые продукты маркировать как «экологически чистые», «био», «органик». Для производства таких

продуктов должно применяться сырье, имеющее сертификат соответствия предъявляемым требованиям производства экологически чистой сельхозпродукции. В качестве основных положений по присвоению статуса экологически чистой продукции принято использовать основные параметры европейской системы сертификации сельскохозяйственной продукции.

Исследования показывают, что мировой продовольственный рынок экологически чистой сельскохозяйственной продукции имеет устойчивую динамику расширения. Причем, за последнее десятилетие он увеличился более чем в 3 раза. Ведущее место на этом рынке занимают сельхозпроизводители Германии, Франции, Великобритании, США.

Общеизвестно, что система сельскохозяйственного природопользования в обычных условиях без вмешательства человека должна соответствовать естественным законам функционирования биосферы. В то время как нередко на практике в условиях интенсивного ведения растениеводства используется большое количество энергоресурсов, минеральных удобрений и химических средств защиты растений и животных. Всё это ослабляет защитные функции растений и агроэкологических систем в целом, влечет за собой зависимость роста урожайности сельскохозяйственных культур от состояния окружающей среды, применяемых технологий. Рост производства экологически чистых продуктов питания на основе применения безопасных технологий является мировой тенденцией.

В последние годы все более популярной становится натуральная и безопасная экологически чистая продукция на фоне увеличения доли генетически модифицированных продовольственных товаров и продуктов

питания с использованием химических веществ.

Мировой продовольственный рынок экологически чистой сельскохозяйственной продукции относится к числу активно развивающихся направлений. В последнее десятилетие емкость его увеличилась в 9 раз и продолжает поступательно расширяться, так как экологически чистые продовольственные товары являются наиболее конкурентоспособными, а производители экологически чистых

продуктов получают солидную поддержку. В странах Европы она осуществляется на разных уровнях – общеевропейском, государственном и муниципальном, размеры которой зависят от площади сельхозугодий и поголовья скота. Не последнюю роль играет оказываемая помощь государства в проведении научных исследований в области экологического сельского хозяйства, развитии экологического семеноводства и выведении новых пород животных.

Литература

1. Ткач А.В., Салова М.С. Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России – как форма кооперации и интеграции на территории СНГ. Вестник российского университета кооперации. Научно-теоретический журнал. №1 (7), 2012, с.55-60.
2. Ткач А.В., Чукин Н.И. Роль маркетинга в развитии потребительской кооперации. АПК: экономика, управление, №9, 2012, с.25-30.
3. Ткач А.В., Нечитайлова Н.С. Маркетинг в системе торговли. Вопросы региональной экономики. Научный журнал. КИУЭС, №2(11), 2012, с.44-48
4. Ткач А.В., Габдуллин Р.Р. Маркетинг в деятельности сельскохозяйственных кооперативных организаций. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал, №4(2012), с.63-69
5. Ткач А.В., Жуков А.С., Нечитайлов А.С. Вопросы маркетинга и информатизации сельскохозяйственной кооперации. Информатизация в агропромышленном комплексе: состояние, тенденции, перспективы (Никоновские чтения), М., РАСХН, – 2012.

Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий

М.Я. Веселовский, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления,
М.С. Абрашкин, аспирант кафедры управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области
«Финансово-технологическая академия», г. Королёв, Московская область

В статье рассматриваются общие вопросы и подходы к определению категории «эффективность деятельности», которая недостаточно изучена в современных социально-гуманитарных науках. Выделены и проанализированы основные методологические подходы к изучению эффективности. Уточняется понятие «эффективность деятельности» применительно к промышленным предприятиям. Приводится теоретическое обоснование критериев, показателей и различных аспектов повышения эффективности деятельности промышленных предприятий по средствам получения определенных организационных, экономических и социальных эффектов.

Эффективность, оценка эффективности, экономический потенциал, экономическое развитие.

Theoretical approaches to the determination of efficiency industrial enterprises

M.Y. Veselovskij, Doctor of Economics, professor, head of Management Chair,
M.S. Abrashkin, graduate student department of Management,
Moscow region state-financed educational institution of higher vocational training
«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

This article discusses general issues and approaches to the definition of the category «efficiency», which is not enough studied in modern social and human sciences. Isolated and analyzed the basic methodological approaches to the study of effectiveness. Clarifies the concept of «efficiency» for industries. The theoretical justification of the criteria and indicators of various aspects of improving the efficiency of industrial enterprises by means of obtaining certain organizational, economic and social effects.

Efficiency, efficiency assessment, economic potential, economic development.

Проблематика повышения эффективности деятельности как отдельных промышленных предприятий и их отраслей, так и экономики страны в целом все чаще является предметом дискуссий в научной среде. Иллюзорность окончательно сформированного терминологического аппарата категории «эффективность деятельности» представляется в виде множества разрозненных трактовок и определений отечественных и зарубежных исследователей, сводимых к некоторому весьма многосоставному и многозадачному явлению, суть которого заключается в соотношении результатов деятельности к затратам на их достижение. Поэтому внешняя простота и глубокий смысл требует методологического исследования, анализа

и обобщения отдельных научно-теоретических положений и концепций сущности и значения данной категории.

Сложившийся рыночный механизм и ориентация экономики на страны на устойчивый рост выдвигают ряд главенствующих вопросов по совершенствованию теории, методико-методологических подходов к эффективности промышленных предприятий, обоснованию и раскрытию причинно-следственных механизмов формирования данной категории, определению его критериев и оценок. Особую значимость приобретают вопросы количественных и качественных измерителей эффективности, комплексные оценки которых могут характеризовать различные аспекты качества экономического развития страны, а их

положительная динамика может рассматриваться как главное условие не только сохранения, но и наращивания социально-экономического потенциала и увеличения национального богатства.

Ведущими факторами экономического роста и повышения эффективности деятельности промышленных предприятий являются снижение издержек, положительная динамика производительности труда, улучшение качества производимой продукции и увеличение конкурентоспособности отечественных производств. В условиях высокой изменчивости внешней среды необходима выработка принципиально новых подходов к управлению промышленными предприятиями и повышению качества управленческих решений. Возникает потребность в совершенствовании механизмов управления, обеспечивающих устойчивое развитие и функционирования хозяйствующих субъектов и повышающих их эффективность.

Понятие эффективности относится к важнейшим понятиям теории управления экономическими системами, является универсальным и зачастую используется в различных сферах человеческой деятельности. Оно уже давно вошло в терминологический оборот управленческих и экономических наук и характеризует сущность свойств отношений управления производством, персоналом, предприятия в целом, а в «практической деятельности часто употребляется как синоним успешности, результативности, конкурентоспособности» [3, с.154]. Как справедливо отмечает ряд авторов, данные «свойства характерны для всех видов отношений управления» [7, с.386]. Таким образом, понятие «эффективности» является неотъемлемым атрибутом современной теории менеджмента, однако, с другой стороны, в настоящее время в обширной экономической литературе сложно выявить терминологическое

единство определения категории «эффективность», можно только познакомиться с различными трактовками, наиболее распространённой из которых является соотношение результата к затратам на его достижение. Также некоторые авторы сводят суть эффективности к понятию рентабельности, ресурсоотдаче при производстве материальных благ или производительности общественного труда. При этом, по нашему мнению, большая часть таких трактовок не содержательна и характеризуется эфемерностью и неясностью в восприятии данной категории, в связи с чем необходимо более детально рассмотреть формирование и значение такого понятия как эффективность.

Первые упоминания понятия «эффективность» приходится на эпоху меркантилизма. Основоположники политической экономии В. Петти и физиократ Ф. Кене заложили основы количественного анализа ряда экономических процессов, в том числе и с позиций экономической эффективности, однако самого определения ими не было дано. Его впервые предложил Д. Рикардо, определив как отношение результата к определённом виду затрат. Он показал, что чем менее долговечен капитал, тем больше требуется постоянно затрачиваемого труда для сохранения его первоначальной эффективности [2, с.53]. В трудах Г. Эмерсона было определено под эффективностью максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами [13]. Отечественные ученые также внесли огромный вклад в развитие теории эффективности. В основе большинства их работ лежала сложившаяся в период планового хозяйствования система производственных отношений, в связи с чем, эффективность производства как экономическая категория определялась как соотношение результатов к затратам в процессе производственной деятельности.

Таким образом, в настоящее время выделяют несколько подходов к обоснованию категории эффективности, таких как затратно-ресурсный, воспроизводственный и целевой. Наиболее широкое распространение получил затратно-ресурсный подход, согласно которому эффективность определяется как отношение полезного результата к затратам или ресурсам. Как справедливо отмечает Б.М. Генкин, эффективность может рассматриваться «как мера приближения к оптимальному состоянию экономической системы или вероятностью достижения цели» [3, с.154] и иметь несколько форм. Первая форма выражается «величиной полезного результата, полученного при заданных затратах ресурса», а вторая «затратами ресурсов, необходимых для достижения заданного производственного результата» [3, с.155].

В Большом экономическом словаре предлагается формулировка, основанная на затратно-ресурсном подходе, согласно которой эффективность определяется как «результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение» [2, с.846]. Как видно из данного определения, несмотря на терминологическую близость и сходство категорий эффективности и результативности, между ними все же имеется ряд различий. Наиболее качественно разграничить данные категории удалось Питеру Друкеру, который дал качественное обоснование категории результативность. Результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи», а эффективность является следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи» [14]. Результативность может быть выражена в виде показателя, так она отражает «правильное делание вещей» и поэтому должна иметь количественное выражение.

В связи с этим назревает вывод о том, что результативность является некоторым показателем какого-либо процесса, характеризующим получения результата, заранее запланированного или как некоторая «способность добиваться результата» [9, с.294]. В частности, результативность деятельности предприятия может быть оценена с помощью соответствующего показателя, который определяется как отношение темпа динамики прибыли (дохода) к темпу динамики потребляемых ресурсов. По динамике данного показателя в течение нескольких периодов можно судить о степени экономической устойчивости, и, как следствие, принимать более качественные управленческие решения.

Рассматривая эффективность деятельности применительно к промышленным предприятиям необходимо уточнить значение данной категории.

Под предприятием понимается самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект, выступающий в виде юридического лица, созданный в порядке, установленном законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности для производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Совокупность предприятий по видам экономической деятельности принято объединять в отрасли народного хозяйства, одной из которых является промышленность.

Под промышленным предприятием понимается хозяйствующее общество, осуществляющее деятельность в сфере промышленного производства. Деятельность представляет собой процессы активного взаимодействия субъекта с объектом, во время которого субъект удовлетворяет какие-либо свои потребности, достигает цели. Она включает в себя такие компоненты как

цель, средства, процессы, условия и продукты, представленные в виде реализованной цели [8, с.135].

Деятельность выступает в качестве «особого вида активности, специфика которой состоит в ее преобразовательном характере» [5, с.64], однако, при этом с позицией экономической науки, данная активность «присуща экономическому субъекту, а атрибутом экономического объекта является экономическая пассивность» [11, с.67].

Понятие экономической деятельности вошло в широкий терминологический оборот и, как правило, отождествляется с деятельностью в сфере экономики и хозяйства. При этом трудовая и производственная деятельность рассматриваются в качестве составных частей экономической деятельности [11, с.61]. Так, Фофанов В.П. отмечает, что экономическая деятельность, являясь «способом производства материальных благ, включает в себя две стороны, два вида материальных отношений: экономические отношения и производительные», которые «в действительности существуют в неразрывном единстве» [12, с.94].

Таким образом, понятие эффективности деятельности промышленного предприятия можно сформулировать следующим образом: это характеристика промышленного предприятия, позволяющая оценить результаты процесса воздействия субъекта деятельности с позиций максимизации достижения поставленных целей при минимальной величине затрат. В соответствии с данным определением под эффективными действиями принимаются те действия менеджмента предприятий, которые приведут к наиболее полному соответствию поставленных целей в будущем.

Для определения эффективности деятельности промышленного предприятия необходимо установить

критерии и показатели, по которым проводится оценка.

Под критерием понимается «важнейший отличительный признак, характеризующий качественные стороны явления, его сущность» [9, с.295]. Критерий, как мерило эффективности, конкретизируется через показатели и отражает уровень и динамику эффективности.

Показатель представляет собой количественное выражение отдельной стороны деятельности предприятия и дает конкретную характеристику результатов данных процессов. Критерий выражает обобщенный результат процессов деятельности и является средством для суждения, признаком, на основе которого производится оценка, определение или классификация различных сторон функционирования предприятия. Главным требованием, предъявляемым к показателям эффективности и их системе, является то, что «каждый из них должен работать на критерий, выражать вклад оцениваемого им элемента в динамику критерия эффективности менеджмента» [9, с.295].

Анализ теоретико-методологических попыток в формировании и введении критериев эффективности позволяет сделать вывод о том, что их можно классифицировать по двум основополагающим направлениям [10]:

- 1) эффективность определяется относительно экономических критериев;
- 2) эффективность определяется относительно социальных критериев.

Социальная и экономическая эффективность выражается количественно через размер соответствующего эффекта. Экономический эффект промышленного предприятия характеризуется не только количественными показателями, но и «уровнем качества этого результата» [7, с.386]. Повышение качества, в свою очередь, включает вопросы экономии ресурсов, более полного удовлетворения

потребностей. По мнению Ковалева В.В. и Волковой О.Н. «экономический эффект – это абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в денежной оценке», а «экономическая эффективность – это относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта».

Согласно классификации, предложенной И.И. Мазуровой, Н.П. Белозеровой, Т.М. Леоновой, М.М. Подшиваловой [6, с.5], критерий эффективности может формулироваться как:

- максимум результата при минимуме затрат;

- максимум результата на единицу затрат;
- минимум затрат на единицу результата.

Критерий эффективности деятельности промышленных предприятий должен отвечать ряду требований:

- соответствие целям, стоящим перед предприятием;
- связь с внешней и внутренней средой функционирования предприятия;
- обладать полнотой, достаточной для принятия необходимых решений;
- быть доступным для получения [1, с.317].

Показатели эффективности могут быть проклассифицированы по ряду признаков (рис.1).

1. Уровень хозяйствования	<ul style="list-style-type: none"> • микроэкономический • макроэкономический
2. Содержание затрат	<ul style="list-style-type: none"> • затратные • ресурсные
3. Полнота учета	<ul style="list-style-type: none"> • обобщающие • аналитические
4. Объект расчета	<ul style="list-style-type: none"> • эффективность использования ресурсов • эффективность капитальных вложений • эффективность новой техники
5. Стадия расчета	<ul style="list-style-type: none"> • плановые • фактические
6. Способ расчета	<ul style="list-style-type: none"> • прямые • обратные

Рис. 1. Классификация показателей эффективности деятельности предприятия

Достижение поставленных менеджментом предприятия целей может быть осуществлено при различных величинах затрат, поэтому в качестве основного критерия эффективности управленческого решения может выступать отношение полученного в результате его реализации эффекта, который выражается показателем степени достижения цели, к величине

затрат на разработку данного решения и его осуществления. Однако принятие ряда таких решений необходимо оценивать со многих сторон управленческой деятельности и множества критериев, так как в условиях высокой динамики внешней среды сведение их к единому и универсальному показателю представляется весьма затруднительным.

В настоящее время различают синтетические или комплексные и аналитические или частные показатели экономической эффективности деятельности промышленных предприятий. Каждый показатель характеризует определенную экономическую категорию, в соответствии с факторами воздействующими на него, которые классифицируются по различным признакам. В частности, различают общие факторы, которые воздействуют на ряд различных показателей и специфические, которые характерны для конкретного по-

казателя. Обобщающий характер множества факторов соединяет воедино отдельные разнородные показатели.

Факторы, влияющие на повышение эффективности деятельности, принято делить на внутренние, которые подвержены контролю менеджмента промышленного предприятия и внешние, которые зависят от внешней среды предприятия (рис.2). Существует также несколько иная классификация данных факторов, согласно которой они делятся на экстенсивные и интенсивные.



Рис. 2. Факторы, влияющие на эффективность деятельности промышленных предприятий

Менеджмент промышленного предприятия осуществляет воздействие на различные объект управления для достижения поставленных целей, поэтому эффективность деятельности промышленного предприятия напрямую зависит от эффективности управления им.

В настоящее время выделяют два направления эффективности управления, которые получили название «системной» и «операционной» эффективности.

Первое определяется как «системная» эффективность (англ. Managerial effectiveness). Системная эффективность

зависит от качества построения организационной структуры предприятия. Она определяет насколько рационально организовано управление и выражается элементами состава и количества звеньев, их подчиненности, распределения функций. Данная разновидность эффективности не зависит от качеств конкретных менеджеров [4, с.425].

Операционная эффективность (англ. Management efficiency) непосредственно зависит от деловых и личностных качеств менеджеров, от степени рационального использования их потенциала. Она определяется как соотношение между результатами управленческой деятельности и затрачиваемыми усилиями на её осуществление. [4, с.425].

Таким образом, эффективность управления можно определить по степени отдачи от реализации осуществляемого управленческого решения, так как данная эффективность обуславливается как качеством самих решений и мерой достижения целей, так и качеством их осуществления.

Эффективность реализации управленческих решений менеджмента промышленных предприятий зависит от ряда факторов технико-технологического, организационно-экономического, социально-психологического характера. Среди их широкого множества, по нашему мнению, можно выделить уровень информированности лиц, принимающих решения, их компетентность и опыт работы, уровень участия в реализации последующих действий и др. (рис.3).

Эффективность управления может также быть рассмотрена через призму организационной эффективности. По мнению автора, организационная эффективность определяется несколькими аспектами.

1) *Структурный аспект.* Он тесно связан с эффективностью ряда компонентов, таких как целеполагание, построение рациональной организационной структуры, взаимосвязь системы управления с её структурой, методы

управления и характеристика кадров предприятия.

2) *Функциональный аспект.* Данный аспект предполагает наиболее производительные и экономичные характеристики. Высокая степень адаптивности будет способствовать максимальному выполнению определенных функций в условиях динамики внутренней и внешней среды. Отличительной особенностью является также гибкость, оперативность и своевременность выявления и решения каких-либо проблем.

3) *Организационно-институциональный аспект.* Ведущим принципом данного аспекта является факт производительности оценки эффективности от роли и места организации в системе взаимодействия с другими организациями. Таким образом, показатели оценки эффективности будут зависеть от целеполагания и других составляющих элементов организационной деятельности.

4) *Предметно-целевой аспект.* Данный аспект предполагает выявление эффективности через целевые ориентиры, в качестве которых могут выступать различные элементы организационного, правового, технического, экономического, трудового, социального или иного характера.

По мнению автора, рассмотрение вопроса повышения эффективности предприятий необходимо рассматривать в комплексе из различных взаимосвязей предлагаемых аспектов. Данные аспекты могут вступать между собой в противоречия, поэтому необходимо некоторое целевое равновесие данных компонентов при условии максимального достижения поставленных целей.

Инструменты анализа и оценки процесса определения эффективности имеют особую значимость для обоснования роста экономических и социальных показателей хозяйственной деятельности промышленных предприятий, а также для формирования

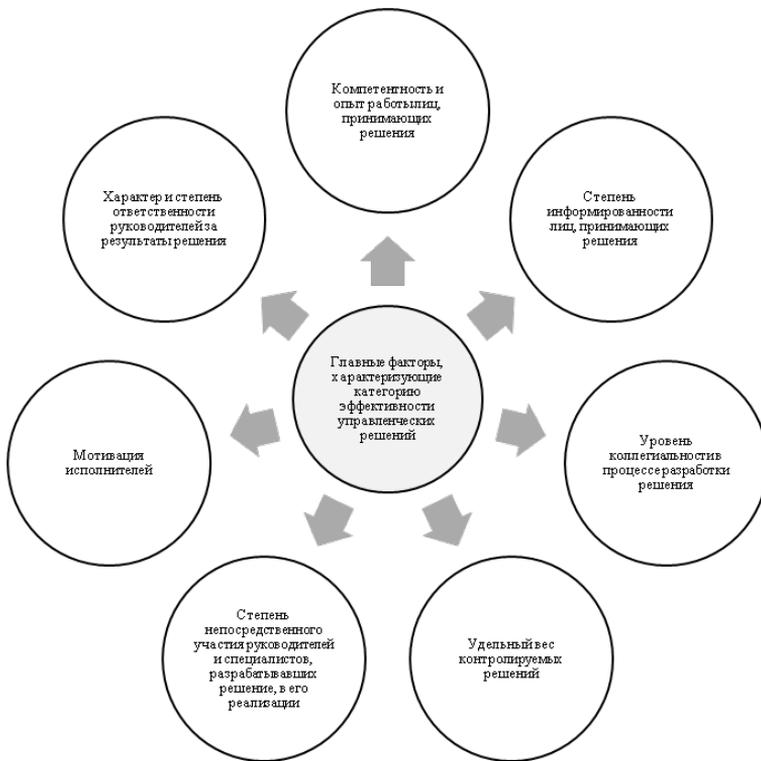


Рис. 3. Главные факторы, характеризующие категорию эффективности управленческих решений

Эффективность функционирования промышленного предприятия напрямую зависит от эффективности управления и, как следствие, от эффективности принятия управленческих решений, результатом которых являются соответствующие социально-экономические эффекты. Для полу-

чения положительных результатов необходима выработка принципиальных подходов к совершенствованию определенных элементов управления и исследование отдельных организационных характеристик, влияющих на функционирование промышленных предприятий.

Литература

1. Абчук В.А. Менеджмент: Учебник. – СПб.: Издательство «Союз», 2002. – 463 с. – (Серия «Высшая школа»).
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2007. – 860с.
3. Генкин Б.М. Основания экономической теории и методы организации эффективной работы / Б.М.Генкин. – 2-е изд., переработ. и доп. – М.: Норма, 2009. – 448 с.
4. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопал Н.Ю. Менеджмент: Учеб.пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 440 с.
5. Зинченко В.П., Смирнов С.Д. Методологические вопросы психологии. - М.: изд-во МГУ, 1983. - 165 с.
6. Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. Анализ эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.

-
7. Менеджмент: теория и практика в России: Учебник/ Под ред. А.Г. Поршнева, М.Л. Разу, А.В. Тихомировой. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 528с.
 8. Носкова О. Г. Деятельность. Энциклопедия гуманитарных наук. – М.: 2004 - №1. С.135
 9. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 556с.
 10. Солодкая М.С. Надежность, эффективность, качество систем управления / М.С. Солодкая // Теоретический философский журнал «Credo», 1999. №5 (17).
 11. Тюгашев Е.А. Теоретико-методологические проблемы исследования экономической деятельности... дис степени кандидата философских наук Новосибирск 1990
 12. Фофанов В.П. Социальная деятельность как система. Новосибирск: Наука, 1981. 110 с.
 13. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности: Пер. с англ. Изд.2, 1992. 224 с.
 14. Drucker Peter. Toward the next economics and other essays. USA, Boston: Harvard Business School Publishing Corporation, 2011.
 15. Фиров Н.В., Христофорова И.В., Соколов С.В. Влияние инновационного потенциала предприятия на ставку дисконтирования и вероятность успешной реализации инновационных проектов // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 49-56.
 16. Веселовский М.Я. Концепция развития муниципального финансового супермаркета при высшем образовательном учреждении // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 5. № 5. С. 10-18.
 17. Веселовский М.Я. Совершенствование господдержки отечественных корпораций // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 78-82.
 18. Шутова Т.В., Старцева Т.Е. Высокотехнологичный комплекс России - платформа для инновационного прорыва // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11. № 2. С. 57-67.
 19. Микаелян Г.М., Суглобов А.Е. Значение бюджетирования для построения эффективной системы внутреннего контроля в региональных банках // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 14. № 1. С. 102-109.

Совершенствование технологий управления в лесном бизнесе на основе экономической диагностики

М.А. Меньшикова, д.э.н., профессор кафедры экономики,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Московской области

«Финансово–технологическая академия», г. Королев, Московская область

Г.П. Бутко, д.э.н., профессор кафедры корпоративной экономики, управления и оценки бизнеса,

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург

В статье рассмотрены основные положения по экономической диагностике фанерных предприятий, определены отраслевые особенности, влияющие на формирование доходов и расходов предприятия лесного бизнеса. Приведены методические положения по оценке инновационного потенциала фанерного предприятия, содержание компонентов его внутренней среды. Исследован аудитный метод в экономической диагностике. Разработаны организационные предложения по формированию системы внутреннего мониторинга в лесном бизнесе.

Отраслевые особенности, технологические переделы, калькулирование себестоимости, инновационный потенциал, аудит соответствия и эффективности.

Improvement of management technologies in forest business on the basis of the economic diagnostician

M.A. Menshikova, Dr.Econ.Sci., professor of chair of economy, Public educational institution of higher education

Moscow region state–financed educational institution of higher vocational training

«Finance and technology academy», Korolev, Moscow region

G.P. Butko, Dr.Econ.Sci. of chair of corporate economy, managements and business estimates

Federal public educational institution of higher education «Ural state economic university», Yekaterinburg

In article the branch features of plywood production influencing formation of the income and expenses of the enterprise of forest business are considered. It is provided methodical provisions according to the innovative capacity of the plywood enterprise, the maintenance of components of its internal environment. The audit method in economic diagnostics is investigated. Organizational offers on formation of system of internal monitoring in forest business are developed.

Branch features, technological repartitions, prime cost calculation, innovative potential, compliance and efficiency audit.

В составе лесопромышленного комплекса России фанерное производство занимает одно из ведущих мест. За последние годы производство фанеры клееной развивалось неравномерно: с 1998г. по 2007 г. объемы возросли более чем в два раза, однако начиная с 2008г. по 2009г. отмечено снижение до 2,1 млн.м³, что составляет 75% от уровня 2007г. с последующим ростом в 2010 – 2011 годах до 3,0 млн.м³. Рост спроса на фанеру клееную отмечался в связи с увеличением объемов жилищного и промышленного строительства, а также увеличением ремонтно-эксплуатационных работ. При облицовке

жилых помещений в настоящее время часто используется экологически чистая фанера. На внутреннем рынке потенциальный спрос на фанеру клеёную к 2020 году определён в размере 3020 тыс. м³. [6], при этом по направлениям использования он распределяется следующим образом: строительство – 36,4%, ремонт зданий и сооружений – 24,8%, производство мебели – 17,2%, машино, вагоно, судо, контейнеростроение – 9,9%, производство тары – 2,6%, прочие нужды – 9,1% [8, 9].

В современных условиях инновационной экономики разрабатываемые управленческие решения должны обеспе-

чивать достижение оперативных и стратегических целей, стоящих перед фанерными предприятиями. С этой точки зрения необходим оперативный экономический анализ деятельности фанерного производства, оценка его инновационного потенциала, исследование возможных хозяйственных рисков, а также формирование отдельного организационного центра, где бы выполнялась экономическая диагностика предприятия.

Основные функции фанерного предприятия необходимо проанализировать по содержанию и по взаимодействию между собой: маркетинг, производство, снабжение, персонал и т.п. В зависимости от задач, стоящих перед предприятием, исследователь может диагностировать только нарушенные функции. Например, фанерное предприятие было технически подвергнуто модернизации и нет сбоев в производственном процессе. При этом можно не осуществлять полную диагностику, хотя определенные составляющие элементы все-таки нужно затронуть, так как производственная функция связана со снабжением, маркетингом, анализом внешней среды, персоналом и т.п.

Как правило, фанерное предприятие объединяет несколько стадий производства [5, с.92-93], включающие следующие технологические переделы:

- разделочный, варочный, лучильный, сушильный, сортировочный, обрезной;
- сборка, склеивание, обрезка фанеры, сортировка и упаковка;
- стыкование фанеры в непрерывную ленту, ламинирование, обрезка и упаковка.

Формирование себестоимости 1 м³ обезличенной фанеры осуществляется нарастающим итогом, при передаче с одного передела на другой происходит наращивание добавленной стоимости. Себестоимость единицы конкретной фанерной продукции рассчитывается с помощью заранее установленных коэффициентов, которые позволяют учесть сорт, породу,

толщину, длину и ширину готовой продукции. Исследование структуры себестоимости позволяет определить наиболее значимую статью в суммарных издержках. В сравнении с другими предприятиями наличие преимуществ по данной статье создает значительное конкурентное преимущество [1, с.110].

При экономической диагностике развития предприятия лесного бизнеса, в том числе фанерного предприятия, необходимо учитывать отраслевые риски, связанные с: местонахождением сырьевых баз, использованием древесного сырья, особенностями технологического процесса (наличие переделов) и калькулирования себестоимости продукции, низкий уровень технической оснащенности. Такие риски можно рассматривать как ключевые. Их идентификация и предварительная диагностика помогут предприятию устранить негативные последствия.

Экономический анализ должен включать в себя исследование инновационного потенциала предприятия. Инновационный потенциал фанерного предприятия можно рассматривать как степень готовности выполнить разработанные стратегических изменений. Задача состоит в том, чтобы оценить потенциал при переходе из одного состояния в другое, достаточное для достижения главной цели.

Формирование и развитие инновационного потенциала фанерного предприятия следует осуществлять через совершенствование компонентов его внутренней среды. Внутренняя среда любого предприятия представляет собой совокупность элементов, входящих в производственно-хозяйственную систему. Элементы могут быть объединены в следующие группы:

производственный блок – виды деятельности фанерных предприятий и виды выпускаемой готовой фанерной продукции;

функциональный блок - основа преобразования ресурсов, включающих НИОКР, производство, внедрение;

ресурсный блок – материально-производственные, трудовые, финансовые и информационные ресурсы;

организационный блок – технология процесса, организационная структура; блок управления – административное воздействие, стиль управления.

Диагностика инновационного потенциала выполняется в следующей последовательности «ресурсы – функции – проект». Проект можно рассматривать как производство, выпуск и реализация нового вида продукта. При оценке инновационного потенциала следует учитывать оценку готовности фанерного предприятия к реализации одного проекта или обобщенную оценку текущего состояния предприятия относительно нескольких реализуемых проектов.

Совокупность инновационных потенциалов проектов определяет состояние инновационного потенциала предприятия. На инновационный потенциал каждого проекта оказывает влияние способность предприятия выполнить производственные и управленческие функции по качеству, объему, экономичности.

Оценка инновационной привлекательности фанерного предприятия со стороны инвесторов, как правило, включает анализ:

- долгосрочных планов технического развития фанерного производства, как возможной основы долгосрочной стратегии развития;
- программы финансирования фанерного производства за счет собственных источников денежных средств, а также государственного и муниципального финансирования, банковских ссуд и прочих кредитов.

Для выполнения диагностики инновационной привлекательности необходимо:

1. Система показателей, которая характеризует инновационную деятельность

предприятия.

2. На основе группировки выбранных показателей дифференцированное ранжирование предприятий.

Можно предложить следующую систему показателей инновационной привлекательности предприятия [3, с.171]:

- а) соотношение источников инноваций и основных средств в виде:
 - соотношения фонда накопления и среднегодовой стоимости основных средств;
 - соотношения полученных долгосрочных займов и кредитов к среднегодовой стоимости основных средств;
 - соотношения имеющихся валютных средств к среднегодовой стоимости основных средств.

Общее ранжирование инвестиционного потенциала предприятий осуществляется путем сравнения инвестиционного потенциала нескольких предприятий в сравнительной таблице по сумме мест, полученных каждым предприятием.

б) эффективность использования основных средств;

г) обобщающий критерий рассчитывается как доля средств на техническое перевооружение фанерного производства в полученной чистой прибыли. Оптимальным считается уровень этого показателя более 0,3. Если значение рассматриваемого показателя оказывается меньше 0,3, то можно утверждать, что предприятие находится в зоне риска.

Финансовая привлекательность выступает в качестве основного слагаемого инновационной привлекательности фанерного предприятия. Для любого инвестора важно получить стабильный экономический эффект, то есть финансовая привлекательность заключается в минимизации всех затрат и максимизации прибыли. Если экономический эффект нестабилен, неизбежен финансовый риск.

Важным инструментом в экономической диагностике является аудитный метод. На практике он рассматривается в

виде аудита соответствия и эффективности.

Такой аудит направлен на то, чтобы помочь операционным центрам, бизнес-процессам фанерного предприятия в разработке оптимальных управленческих решений.

В ходе осуществления аудита соответствия и эффективности необходимо убедиться, что все процедуры, технологии и методы, используемые на фанерном предприятии, соответствуют предварительно установленным нормам и правилам. Аудит соответствия предполагает исследование деятельности во всех направлениях: производственном, финансовом, коммерческом. Неправильное применение, нарушение, несоблюдение действующих процедур фиксируются специалистом, при этом он должен сформулировать рекомендации по исправлению установленных нарушений и замечаний, по оптимизации управленческого процесса.

Аудит эффективности направлен на изучение эффективности использования ресурсов предприятия. Кроме аудита соответствия необходимо проверять эффективность методов и процедур по управлению ресурсами фанерного предприятия. В этом случае аудит называется аудитом эффективности, что и объясняет введение обобщенного понятия «аудит соответствия и эффективности».

Практическое использование такого аудита выражается в изучении различных технологий и инструментов, используемых фанерными предприятиями с целью реализации своей экономической стратегии.

Фанерные предприятия помимо аудита соответствия и эффективности, диагностики полученных результатов, направ-

ленных на рост финансовых показателей, должны использовать механизмы стратегического и оперативного управления, которые обеспечивают совмещение стратегических задач с текущими решениями на определенном уровне управления [4, с.31-33].

Поставленные задачи может выполнить организационная структура, осуществляющая процедуры обобщения и анализа информации по ведущим аспектам деятельности фанерного предприятия – служба постоянного внутреннего мониторинга [7, с.14-15].

Система постоянного внутреннего мониторинга (СПВМ) фанерного предприятия может выступать в качестве ключевой при разработке управленческой стратегии и системы внутреннего контроля [2, с.28-30].

Формирование и использование СПВМ деятельности подразделений фанерного предприятия может быть в следующем виде:

1. Формирование основной стратегической ориентации фанерного предприятия (миссии), концептуальных направлений развития фанерного производства.

2. Исходя из общих долгосрочных целей развития фанерного предприятия, определяются задачи развития подразделений, бизнес-процессов. В стратегической карте рекомендуется увязать цели бизнес-процессов.

3. На предприятии должны быть разработаны интегральные показатели, с помощью которых можно оценить процесс достижения целей. Такие показатели для фанерных предприятий лесопромышленного комплекса представлены в таблице 1.

Табл. 1. Показатели, характеризующие процесс достижения целей развития внутренних подразделений фанерных предприятий

Составляющая	Цель	Показатель
Производственная составляющая	Оптимизация экономических показателей: - повышение производительности труда; - снижение издержек производства (экономия материальных затрат)	- Рост выпуска продукции, приходящейся на одного работника, %; - Снижение затрат на единицу продукции, %; - Повышение коэффициента использования материальных ресурсов.
Финансовая составляющая	Наращивание создаваемой стоимости	Добавленная стоимость внутренних подразделений, руб.
Клиентская составляющая	Соблюдение сроков выполнения договоров	Длительность задержки в %: срок задержки / срок выполнения договора *100%
	Соблюдение качества продукции в соответствии с договором	Процент стоимости брака: стоимость забракованной продукции / стоимость заказа *100%
Социальная составляющая	Рост удовлетворенности работников	- Повышение оплаты труда, руб. - Снижение текучести кадров
	Повышение квалификации	- Увеличение выработки продукции в руб. на одного работника; - Повышение качества продукции

Организационная модель системы внутреннего мониторинга на фанерном предприятии включает в себя несколько этапов: подготовительный, формирование методических основ функционирования, непосредственно этап внедрения.

На подготовительном этапе необходимо выполнить анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовые результаты производства, установить основные отраслевые риски. Второй этап включает в себя диагностику действующей системы управления, постановку целей и задач СПВМ, разработку основных инструментов с учетом конкрет-

ных условий производства, формирование нормативной и методической документации. Этап внедрения предполагает определение функций системы, ее структуру, построение основных бизнес-процессов, трудоемкости и перечня видов выполняемых работ.

Экономическая диагностика деятельности фанерных предприятий является необходимым информационным сопровождением управленческих нововведений. Повышение ее качества позволит отрасли решить задачи оперативного и стратегического развития.

Литература

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. /пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
2. Акиншина И.И. Система внутреннего постоянного мониторинга // Тенденции и перспективы развития системы дополнительного профессионального образования. Сб. научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 22-23 апреля 2009 г./ Под ред. Н.В. Силкиной, О.И. Сидоровой. – Новосибирск: Из-во СГУПСа, 2009. С.28 – 30.
3. Бутко Г.П. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: Учебное пособие. Екатеринбург: НОУ ВПО «УрФЮИ», 2011. – 187 с.
4. Левицкий А.В. Совершенствование контрольных инструментов управления в лесной промышленности. //Левицкий А.В.//В сб. статей Международной научно-практической конференции «Современные модели социально-экономических и инновационных трансформаций предприятий, отраслей, комплексов», Пенза, 2013, с.31-33

-
5. Меньшикова М.А. Управление затратами на предприятиях лесного сектора: Монография – М.: МГУЛ, 2004. – 204 с.
 6. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года. Национальное лесное агентство. Протокол заседания Совета по развитию лесопромышленного комплекса при Правительстве РФ, г. Сыктывкар от 20.01.2008, №1.
 7. Шигаев А. И. Контроллинг стратегии развития предприятия: учеб. пособие – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 351 с.
 8. www.rosleshoz.gov.ru- Официальный сайт Федерального агентства лесного хозяйства
 9. www.minpromtorg.gov.ru – Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации
 10. Меньшикова М.А. Инновационные методы управления затратами промышленных предприятий // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 11, № 2. С. 114-119.
 11. Меньшикова М.А. Формирование инструментов и механизмов современной системы оперативного управления лесопромышленного производства // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2011. № 1. С. 125-128.
 12. Меньшикова М.А. Системы и методы внутреннего контроля на лесопромышленном предприятии // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2006. № S4. С. 136-140.

УДК 338.012

Модель управления воспроизводством ОПФ

Е.Д. Далека, соискатель, Дальневосточный Федеральный Университет, г. Владивосток

Приводится актуальность воспроизводства основных производственных фондов. Выделяются цели воспроизводства. Предлагается модель управления воспроизводством основных производственных фондов. Рассматриваются элементы этой модели. Выводятся показатели эффективности управления воспроизводством основных производственных фондов.

Воспроизводство, модель управления воспроизводством, амортизационные ресурсы.

Model of management of reproduction fixed assets

E.D. Daleka, far Eastern Federal University Vladivostok

Given actuality of the reproduction of fixed assets. Stand purpose of reproduction. Proposes a model of management of reproduction fixed assets. Consider the elements of this model. Output indicators of efficiency of reproduction fixed assets.

Reproduction, model of management of reproduction, depreciation resources.

Национальное богатство стоит в ряду наиболее важных макроэкономических понятий, а числовая характеристика его объема представляет собой один из важных агрегатных показателей, позволяющих оценить экономический потенциал страны, уровень народного хозяйства и степень благосостояния населения, выраженные в денежной форме.

ОПФ являются важным элементом национального богатства. Техническое состояние которых напрямую влияет на экономический рост страны.

По данным федеральной службы

государственной статистики по состоянию на 26.12.2012 степень износа основных фондов на конец 2011 года составила 47,9%. Данный показатель неуклонно увеличивается, и за последние 10 лет возрос на 6,8% [2]. Существенное изнашивание производственных объектов ведет к снижению показателей экономического роста, технологическому и инновационному отставанию от уровня развитых стран, к увеличению техногенных катастроф. Поэтому перед правительством стоит первоочередная задача обновления и модернизация основных фондов – национального богат-

ства страны.

Для этого необходимо наладить воспроизводственный процесс на уровне предприятия, что потребует трансформации действующего организационно-экономического механизма. И в первую очередь необходимо задаться целью. Без целеполагания невозможно организовать эффективный воспроизводственный процесс. Т.к. цель задает направление движения и конечный результат, который необходимо достичь.

Основополагающей целью управления воспроизводством ОПФ является – эффективное воспроизводство потенциала ОПФ в соответствии с целями производства. В связи с этим необходимо выделить подцели управления: простое, расширенное и ссуженное воспроизводство ОПФ.

Методы управления, которыми достигается поставленная цель, реализуются через модель управления. Модели управления служат для определения оптимальной траектории достижения системой поставленной цели при наложении некоторых ограничений на управление ее поведением и движением [с. 38, 3].

В нашем понимании, модель воспроизводства ОПФ – это совокупность элементов управления, организованная на достижение поставленной цели воспроизводства ОПФ.

Модель воспроизводства ОПФ состоит из следующих элементов:

- процесс амортизации (срок полезного использования, метод начисления амортизации, дисконтирование первоначальной стоимости);

- процесс использования ОПФ (эффективное использование в производственном процессе, выбытие ненужных ОПФ);

- процесс использования и реинвестирования амортизационных ресурсов;

- процесс проверки эффективности результатов воспроизводства (частные показатели и обобщающий критерий эф-

фективности воспроизводства).

Процесс амортизации состоит из следующих этапов:

- определение срока полезного использования;

- установление метода начисленной амортизации;

- дисконтирование первоначальной стоимости.

В действующем организационно-экономическом механизме срок полезного использования устанавливается по группам однородных объектов ОПФ. Это существенно снижает эффективность воспроизводства, особенно у инновационно-активных предприятий, потому что производственные объекты с разными сроками эксплуатации, объединенные в одну технологическую систему, нарушают целостность производственного процесса и ведут к потерям при их замене. В связи с этим целесообразнее устанавливать срок полезного использования и начислять амортизацию на систему разнородных технологически сопряженных объектов ОПФ. Под системой разнородных технологически сопряженных объектов ОПФ понимается – совокупность объектов ОПФ объединенных в рамках одного технологического процесса.

Установление срока полезного использования не соответствующего условиям производства, ведет либо к использованию физически и/или морально устаревших производственных объектов и как следствие повышение затрат на их обслуживание, либо к существенным потерям при выбытии неиспользуемых ОПФ. Поэтому предприятиям необходимо предоставить право самостоятельного определения срока эксплуатации, в зависимости от целей производства. Разнообразие предлагаемых сроков полезного использования учитывает как физический, так и моральный износ. При этом позволяет инновационным производствам своевременно обновлять техническую базу.

Срок полезного использования:

- нормативно-установленный (по

амортизационным группам);

- срок эксплуатации, на основании технической документации производителя;

- срок инновационной технологии, на основании производственной программы;

- срок жизненного цикла инновационного продукта, на основании бизнес-плана.

Самостоятельное установление срока полезного использования позволит предприятием намного эффективнее управлять воспроизводством ОПФ, в силу того, что собственник будет учитывать особенности своей хозяйственной деятельности (планируемый выпуск продукции, применяемую технологию, инновационность производства, планируемые затраты и т.д.). Но, с другой стороны, государство должно контролировать процесс установления данного срока через обязательство компаний обосновывать его в воспроизводственной политике.

Под воспроизводственной политикой понимается совокупность способов организации воспроизводственного процесса ОПФ, соответствующих поставленной предприятием цели воспроизводства ОПФ. Предприятие может изменять цель воспроизводства в зависимости от изменения условий хозяйствования. Данная политика может являться частью учетной политики, и ежегодно представляться в налоговые органы.

Также метод начисления амортизации самостоятельно устанавливается собственником в соответствии с целями предприятия и обосновывается в воспроизводственной политике.

На основании выбранного срока полезного использования и метода начисления амортизации рассчитываются амортизационные отчисления.

В действующем организационно-экономическом механизме начисляемые амортизационные отчисления не учитывают динамику снижения покупательной способности во времени. Соответственно,

собственник недополучает часть стоимости ОПФ.

Для преодоления данной проблемы предлагается ежемесячно дисконтировать ПС, от которой рассчитываются АО, на коэффициент инфляции по следующей формуле:

$$\text{ДПС} = \text{ПС} * (1 + k_{\text{инф мес}})^t, \quad (1)$$

где ДПС – дисконтированная первоначальная стоимость,

ПС – первоначальная стоимость,

$k_{\text{инф мес}}$ – коэффициент инфляции за месяц.

Ежемесячное дисконтирование позволит получить в конце срока эксплуатации стоимость первоначально инвестированных средств с покупательной способностью соответствующего момента времени.

Амортизационные отчисления рассчитываются при линейном методе следующим образом:

$$\text{АО}_{\text{мес}} = (\text{ПС} * (T/100)) + (\text{ДПС} - \text{ПС}), \quad (2)$$

где $\text{АО}_{\text{мес}}$ – амортизационные отчисления в месяц,

T – срок полезного использования, мес.

Полностью начисленные амортизационные отчисления в течение всего срока эксплуатации от ДПС обеспечивают достижение уровня простого воспроизводства в стоимостном выражении.

Для обеспечения амортизационных отчислений реальными денежными средствами дисконтирование целесообразнее проводить ежемесячно. При дисконтировании в конце года или по окончании срока эксплуатации, в условиях дефицита свободных инвестиционных ресурсов, накопленная сумма не будет обеспечена реальными денежными средствами.

Естественно, дисконтирование ведет к увеличению себестоимости продукции, но за счет эффективного управления и своевременного воспроизводства ОПФ, снижаются совокупные затраты на производственный процесс, а за счет расширения производства – общая себестоимость.

Таким образом, предприятию не-

обходимо предоставить право самостоятельно определять дисконтировать или нет, и в какой момент времени. Данные положения необходимо закрепить в воспроизводственной политике.

Если предприятие принимает решение не дисконтировать первоначальную стоимость, то в последующем учитывается, что для достижения уровня простого воспроизводства необходимо дополнительное привлечение амортизационных ресурсов.

В процессе хозяйствования и по окончании срока эксплуатации проводится анализ эффективности воспроизводства дисконтированной первоначальной стоимости, для принятия соответствующих управленческих решений.

Для определения эффективности воспроизводства ДПС и полноты начисленных амортизационных отчислений рассчитывается показатель эффективности ДПС:

$$\text{Э}_{\text{ДПС}} = \frac{\text{Величина воспроизводства ДПС}}{\text{ДПС}}, \quad (3)$$
$$\text{Э}_{\text{ДПС}} \leq 1$$

В зависимости от модели воспроизводства уровень данного показателя различен.

При модели простого или расширенного воспроизводства показатель

$\text{Э}_{\text{ДПС}} = 1$. Если значение меньше единицы, то это может говорить, о несвоевременном выбытии объектов основных фондов и необходимости извлечения в ходе управления амортизационными ресурсами дополнительных средств для перекрытия суммы недовоспроизводства.

При модели суженного воспроизводства этот показатель меньше единицы, так как предприятие либо сокращает производственную мощность, избавляясь от ненужного оборудования, либо полностью прекращает свою деятельность. В случае, если он равен единице, то предприятие придерживается политики планомерного сокращения производственной мощности и возмещения собственнику первоначально инвестированных средств.

Для уточнения и рассмотрения проводимой политики со стороны натурального возмещения необходимо рассчитывать показатели состава, движения и использования ОПФ.

Контролируя показатель эффективности воспроизводства дисконтированной первоначальной стоимости, можно своевременно предпринять необходимые управленческие решения для соответствия проводимой политики цели воспроизводства.

Достижение уровня простого воспроизводства посредством амортизационных отчислений является основой для расширенного воспроизводства. Расширенное воспроизводство строится на эффективном управлении амортизационными ресурсами.

Как правило, в литературе амортизационные ресурсы отождествляются с амортизационными отчислениями [1, 4].

В предлагаемой нами модели управления воспроизводством ОПФ амортизационные отчисления не являются единственным источником реновации ОПФ. Поэтому представляется необходимым уточнить определение «амортизационные ресурсы» в рамках нашей работы.

В общем понимании, экономические ресурсы (от лат. *ressource* – вспомогательное средство) – совокупность материальных и нематериальных факторов и средств, обеспечивающих функционирование общественного производства, бесперебойный процесс общественного производства и воспроизводства. Выделяют следующие их виды: природные (сырьевые, географические); трудовые (человеческий капитал); капитальные (физический капитал); оборотные средства; финансовый капитал; предпринимательские способности; интеллектуальный потенциал и др. [5].

В составе экономических ресурсов предлагаем выделить амортизационные ресурсы, под которыми понимается, совокупность амортизационных отчислений, результатов от выбытия, реинвестирова-

ния, использования в хозяйственном обороте ОПФ, обеспечивающие воспроизводство ОПФ.

В состав амортизационных ресурсов включаются:

- амортизационные отчисления;
- результат от выбытия ОФ;
- результат от реинвестирования

АР;

- результат от использования в хозяйственном обороте.

Амортизационные отчисления являются основой воспроизводства. Но их количества в определенных условиях недостаточно, для осуществления расширенного воспроизводства. Поэтому необходимо изыскивать иные источники реновации.

Одним из таких источников может служить результат от выбытия ОПФ. Предприятие должно своевременно отслеживать эффективность использования наличного оборудования, избавляясь от ненужных и неиспользуемых производственных объектов. Результат от их выбытия является амортизационным ресурсом, так как фактически это не начисленные амортизационные отчисления.

В этом ракурсе налогообложение дохода от данных операций не соответствует логике экономического процесса и существенно снижает эффективность воспроизводства ОПФ.

Так, по нашим расчетам, в результате налогообложения теряются от 18 до 35% амортизационных ресурсов. В связи с этим представляется необходимым отмена налогообложения операций связанных с выбытием ОПФ.

Другим существенным источником пополнения амортизационных ресурсов является реинвестирование данных ресурсов. Реинвестирование может быть разного рода, собственник сам определяет, при каком виде вложений норма доходности будет выше, а риск потери вложенных средств минимален. По окончании реинвестирования, вложенная сумма возвращается в состав амортизационных ресурсов вместе с начисленными процентами.

При нехватке собственных оборотных средств, предприятие вправе использовать имеющиеся амортизационные ресурсы в хозяйственном обороте, но с обязательным возвратом основной суммы и определенного процента от их использования. Если имеющихся ресурсов достаточно, для достижения поставленной цели, то средства направленные в оборот, могут не возвращаться, но тогда они признаются доходом и подлежат налогообложению.

Для расчета доходности амортизационных ресурсов, используемых в хозяйственном обороте, предлагается использовать показатель фондорентабельности амортизационных ресурсов.

Фондорентабельность амортизационных ресурсов показывает, сколько прибыли приходится на единицу вложенных амортизационных ресурсов:

$$\Phi_{AP} = \frac{\Pi}{AP} \quad (4)$$

где Φ_{AP} – фондорентабельность амортизационных ресурсов,

Π – прибыль до налогообложения, AP – амортизационные ресурсы.

Эффективное реинвестирование и использование в хозяйственном обороте амортизационных ресурсов позволит привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы для осуществления расширенного воспроизводства.

Эффективность управления амортизационными ресурсами определяется показателем эффективности их привлечения:

$$\mathcal{E}_{AP} = \frac{AP}{\Delta ПС} \quad (5)$$

$\mathcal{E}_{AP} > 1$

Данный показатель характеризует расширенное воспроизводство.

При модели простое и ссуженное воспроизводство, данный показатель может быть равен единицы или быть больше нее. Это зависит от проводимой финансовой политики предприятия. Если уровень начисленных амортизационных отчислений обеспечивает простое воспроизводство, а также предприятие не нуждается в

дополнительных инвестиционных ресурсах, и принимается решение не реинвестировать амортизационные ресурсы, то показатель \mathcal{E}_{AP} равен единицы. Если необходимо перекрыть недовоспроизводство вследствие преждевременного выбытия производственных объектов и/или привлечь дополнительные средства, и в связи с этим собственник реинвестирует амортизационные ресурсы, то показатель больше единицы.

При модели расширенного воспроизводства и проводимой политики реинвестирования и/или использования в хозяйственном обороте показатель должен быть больше единицы. В противном случае необходимо полностью пересмотреть проводимую политику получения дополнительных амортизационных ресурсов с позиции их эффективности.

В крайних случаях, в ситуации потери реинвестированных средств, данный показатель может быть меньше единицы. Но в этом случае, государство должно быть заинтересовано в сохранении амортизационных ресурсов, посредством страхования данных вложений.

Приведенные показатели характеризуют тип воспроизводства с позиции стоимостной оценки. Амортизационные ресурсы лишь средство достижения определенного типа воспроизводства. Конечной целью является достижение определенного уровня производства посредством возобновления ОПФ в натуральном выражении. Основной характеристикой ОПФ является производственная мощность, по изменению которой можно судить о проводимой политике предприятия. При простом воспроизводстве производственная мощность поддерживается на одном уровне, при расширенном – возрастает, при суженном – снижается.

Для выявления тенденции изменения производственной мощности рассчитывается одноименный показатель:

$$I_{ПМ} = \frac{ПМ_1}{ПМ_0}, \quad (6)$$

где $ПМ_1$ – текущая производ-

ственная мощность,

$ПМ_0$ – первоначальная производственная мощность.

$I_{МП}$ равный единице говорит о том, что на предприятие поддерживается достигнутый уровень производства продукции. При значении данного показателя выше единицы – предприятие расширяет свои мощности, увеличивает выпуск продукции, если меньше единицы, то происходит обратная ситуация.

Для оценки эффективности воспроизводства определим, какой размер производственной мощности приходится на единицу накопленных амортизационных ресурсов.

$$\mathcal{E}_B = \frac{ПМ_1}{AP}, \quad (7)$$

Изменение данного показателя необходимо отслеживать в динамике. При модели простого воспроизводства показатель остается неизменным, при модели расширенного увеличивается, при модели суженного – уменьшается.

Для итоговой оценки эффективности управления построенной модели воспроизводства и результативности достижения поставленной цели рассчитывается следующее соотношение.

При модели простого воспроизводства должно соблюдаться равенство:

$$\frac{ПМ_0}{ДПС} = \frac{ПМ_1}{AP},$$

$$\frac{ПМ_1}{ПМ_0} = 1, \quad (8)$$

При модели расширенного воспроизводства:

$$\frac{ПМ_0}{ДПС} < \frac{ПМ_1}{AP},$$

$$\frac{ПМ_1}{ПМ_0} > 1, \quad (9)$$

При модели суженного воспроизводства:

$$\frac{ПМ_0}{ДПС} > \frac{ПМ_1}{AP},$$

$$\frac{ПМ_1}{ПМ_0} < 1, \quad (10)$$

Таким образом, предложенная модель управления воспроизводством ОПФ,

позволяет выстраивать политику предприятия в соответствии с целями производства, своевременно контролировать и кор-

ректировать проводимую политику для достижения поставленной цели.

Литература

1. Бикметова З. М. Разработка и обоснование применения комбинаторного метода начисления амортизации, Финансы и кредит, (45) УЭКС, 9/12. – URL: <http://uecs.ru/uecs-45-452012/item/1521-2012-09-03-05-28-21> (дата обращения: 25.07.2013).
2. Степень износа основных фондов на конец года всего. Данные опубликованы на сайте Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/ (дата обращения: 02.03.2013).
3. Фрейдина Е. В. Исследование систем управления: Учебно-методический комплекс. – Новосибирск: НГУ-ЭУ, 2007. 184 с.
4. Шаина И.В. Роль ускоренной амортизации в воспроизводственном процессе // Мат. региональной научно-практической конференции 17-19 мая 2006 г. «Экономические, социальные, правовые и экологические проблемы Охотского моря и пути их решения». – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007.
5. Экономический словарь. – URL: <http://abc.informbureau.com/> (дата обращения: 15.06.2013).
6. Веселовский М.Я. Вступление России в ВТО: прогноз развития экономики // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2. С. 50-52.
7. Глоссарий по управлению качеством, стандартизации, метрологии учебное пособие / М-во финансов Московской обл., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Московской обл. Королевский ин-т упр., экономики и социологии, Каф. упр. качеством, техники и технологии ; [под ред. Т. Е. Старцевой, О. А. Горленко]. Ярославль, 2010.
8. Киселев Н.И., Соколов С.В. Эконометрический анализ динамики валового регионального продукта московской области // Вопросы региональной экономики. 2012. Т. 12. № 3. С. 29-39.
9. Фиров Н.В. Механизм повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки, техники, технологии // Вопросы региональной экономики. 2010. Т. 2. № 2. С. 22-32.