

Международная научная конференция

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

НАУКА И ПРАКТИКА (II)



Чита

УДК 330
ББК 65
Э40

Редакционная коллегия сборника:

*М.Н. Ахметова, Ю.В. Иванова, К.С. Лактионов, М.Г. Комогорцев,
В.В. Ахметова, В.С. Брезгин, А.В. Котляров, А.С. Яхина*

Ответственный редактор: *Г.А. Кайнова*

Экономическая наука и практика (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Чита, Э40 февраль 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — vi, 120 с.

ISBN 978-5-905483-10-3

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Экономическая наука и практика (II)». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Дидье Д.М.

Анализ теоретических подходов к понятию кризиса в социально-экономической системе 1

Мишланова М.Ю.

Феноменологическая эволюция ценности в сфере обращения с недвижимостью 4

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Лосевская Е.А.

Сущность эколого-социо-экономического потенциала территориальных образований 8

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Коновалова И.А., Баскаков В.Н.

Инновационная составляющая экономического роста 11

Саруханян О.М., Гедз К.Г.

Зарождение и становление транспортно-логистических кластеров России на региональном уровне ... 14

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Соболева М.Г.

Характеристики и принципы инновационных компаний 17

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Димитров И.Л., Кузичкина О.В.

Травматизм и страхование в спорте 19

Халатян Н.А.О совершенствовании экономического механизма формирования тарифов для малых ГЭС
в Республике Армения 22

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Даутова З.Х.

Последствия вступления России в ВТО 26

Мирзойев А.И.Место и роль иностранных инвестиций в формировании внешнеэкономических связей
(на примере Азербайджанской Республики) 28

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Велиев З.Т.

Методологические основы фискального риска 32

Макшанова Т.В.

Расчёт и анализ финансовых результатов по опционным стратегиям
согласно ожиданиям инвестора 33

Мусина Д.С., Мусин Р.М.

Кредитная нагрузка ипотечного заемщика 42

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**Бердников А.А.**

Экономический анализ: понятие, роль в деятельности организации и перспективы развития 45

Леденева И.Ю.

Учет аутсорсинговых услуг в РФ 47

Шарипов А.К.

Экологический аудит в оценке инвестиционной и эколого-экономической эффективности
природоохранной деятельности Казахстана. 51

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ**Крячко К.С.**

Исследование рынка образовательных услуг г. Москвы. 55

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА**Андросова Е.В.**

Оценка эффективности трудоустройства выпускников вузов (гендерный аспект) 60

**14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ****Крапчина Л.Н.**

Организация производства лекарственного растительного сырья как перспективное направление
развития российских аграрных предприятий. 63

Крячко К.С.

Эффективная мотивация персонала 65

Леушин М.Е., Меркушова Н.И.

Подходы к оценке эффективности деятельности органов муниципального самоуправления. 71

Томасова Д.А.

Предварительная оценка инновационных проектов на основе матрицы реагирования
на перемены. 74

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**Аничкина О.А., Костенюкова Г.А.**

Институциональная система государственной поддержки аграрного сектора 78

Михайлушкин П.В., Баранников А.А.

Теоретические основы аграрной политики государства с точки зрения
продовольственной безопасности. 81

Нежданова К.И.

Поддержка малого и среднего предпринимательства на территории Ханты-Мансийского
округа-Югры. 83

Sayetgaliyeva E.G.

Monitoring of the Sterlitamaksky District of Bashkortostan Arable Lands 85

16. ДЕМОГРАФИЯ**Ивлева А.В.**

Сравнительный анализ средней продолжительности предстоящей трудовой жизни населения России
и США на основе таблиц экономической активности 87

18. ТУРИЗМ

Qirici E., Theodhori O.

The Role of Organizations to Sustainable Tourism Development. 90

Dr. E. Shkira, Prof.as.dr E. Qirici

Role of Destination Management Organization in Developing Sustainable Tourism in Korça Region. 93

Zoto S.N.

Russian Tourist Market, a Development Perspective for Albania as a Destination. 96

Ключенко А.В.

Модель оценки эффективности воспроизводства природных рекреационных ресурсов 101

Шакирова Э.Н.

Развитие сельского туризма в России. 110

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Санжиева Т.В.

Исследование этапов и методов управления рисками судоходной компании 113

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Анализ теоретических подходов к понятию кризиса в социально-экономической системе

Дидье Джекурно Мбаитем, аспирант
Оренбургский государственный институт менеджмента

В данной работе раскрыта сущность понятия «кризис в социально-экономической системе»; представлено авторское определение данного понятия и предложена классификация видов кризиса.

Ключевые слова: кризис, социально-экономическая система (СЭС), экономический кризис, социальный кризис, политический кризис, экологический кризис, системный кризис.

In this paper discloses the essence of the concept of a «crisis in the socio-economic system», presented by the author's definition of the concept, and proposed a classification of the crisis.

Key words: Crisis, socio-economic system, economic system, social, political, ecological, system crisis.

Основное свойство мира, в котором экономическая система чувствует себя уютно — это равновесие и устойчивость. Равновесие не знает резких сдвигов, коллизий старого и нового. Устойчивость отражает процветание, спокойствие, стойкость, уверенность.

Любая социально-экономическая система, стремясь к устойчивому состоянию, желает избежать хаоса. Однако законы диалектики говорят об обратном положении. Устойчивость не может существовать сама по себе, без хаоса, без кризиса. Устойчивое состояние и кризис выступают постоянными элементами развития любой социально-экономической системы.

Тема кризиса на сегодняшний день является одной из самых популярных. Весь мир сейчас буквально лихорадит от слова «кризис». Кризис, в переводе с греческого, означает поворотный пункт, исход — резкий, крутой перелом, тяжелое переходное состояние. Также может означать «выход, решение конфликта (например, военного)». Но современное значение слова наиболее частое применение находит у врачей. В их понимании кризис означает решающую фазу развития болезни. В этом смысле речь заходит о «crisis» тогда, когда болезнь усиливает интенсивность или переходит в другую болезнь или вообще заканчивается смертью.

В XVII—XVIII столетиях понятие «кризис» стало использоваться применительно к процессам, происходящим в обществе, начали выделяться военные, политические кризисы. При этом использовалось почти неизменное значение кризиса, взятое из медицины.

И, наконец, в XIX веке данное понятие перешло в экологию. «Классическое» экономическое понятие кризиса,

сформировавшееся в то время, означает не желаемую и драматическую фазу в капиталистической экономической системе, характеризующейся колебаниями и негативными явлениями, помехами. Но данное определение не учитывает многих различных схем и стадий развития и функционирования экономики. Поэтому «классическое» определение кризиса было заменено более многозначным понятием «экономический кризис». Борисов А.Б. определяет экономический кризис как «резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге — в снижении жизненного уровня, благосостояния населения [3, с. 832–833].

Выбранная нами тема является актуальной в связи с тем, что кризис является обязательным компонентом нашей жизни, в которой многое непредсказуемо, а главное — никто не застрахован от возникновения серьезной, иногда трудно преодолимой проблемы.

Автор данной статьи преследует цель, связанную с изучением понятия «кризис в социально-экономической системе» согласно предметной области исследования.

Социально-экономическая система (СЭС) представляет собой множество межличностных и межгрупповых отношений, обусловленных процессами производства, распределения и обмена благ и ресурсов [4]. Примерами социально-экономических систем являются промышленное предприятие, банк, киностудия, театр, государство, монастырь. Эти примеры показывают, что одну и ту же структуру можно рассматривать как различные системы.

В настоящей работе объектом исследования является СЭС, существующие на макроуровнях. К таким СЭС относится страна, регион, область, экономика в целом. Разрабатывается единая теоретическая концепция кризисов в указанных СЭС, которая базируется на модели, построенной на основе общесистемных представлений, скорректированных с учетом особенностей рассматриваемых систем.

Следует отметить, что понятия, подобные приведенным в данной работе, находят применение при рассмотрении различных теоретических вопросов экономики. Вместе с тем автору неизвестны работы, в которых эти подходы использовались бы в целях установления закономерностей возникновения кризисов в СЭС. Кроме этого в современной научной литературе еще не устоялось общепризнанного представления о кризисах в СЭС. В различных толковых словарях — экономических, финансовых, социологических, экологических — определения кризиса выводятся из положений базовой теории. Кризис рассматривается как один из неизбежных периодов развития экономической системы, когда рост сменяется спадом, чтобы разрешить назревшие в ходе противоречия и дать импульс для нового подъема. Смысл всех определений кризиса заключается в том, что это период в функционировании СЭС, когда развитие идет на спад или развитие находится в периоде стагнации.

В экономической науке вопросы кризисов СЭС и противодействия негативным экономическим факторам рассматриваются в двух научных направлениях, которые развиваются практически независимо друг от друга. В соответствии с классической теорией на макроуровне — уровне мировой экономики и экономик отдельных стран кризис воспринимается как фаза экономического цикла [5]. В условиях глобализации экономических связей кризисные в экономике одной страны могут вызвать цепную реакцию кризисных явлений в других странах. С этой точки зрения можно говорить об определенной синхронизации циклических процессов в разных странах.

В [7] под цикличностью понимается периодичность повторяющихся нарушений равновесия в экономической системе, ведущих к свертыванию хозяйственной деятельности, спаду, кризису.

Дж. М. Кейнс писал о том, что в экономическом цикле есть характерная черта, а именно кризис, который он определил как внезапную и резкую, как правило, смену тенденции повышения тенденцией понижения, тогда при обратном процессе такого резкого поворота зачастую не бывает. При этом происходит обострение противоречий в социально-экономических системах, угрожающее их жизнедеятельности [6; с. 10–11].

Авторы самого популярного учебника 70–80-х гг. — «Экономика» — Стейнлин Фишер, Рудигер Дорнбуш и Ричард Шмалензи, также исходя из того, что кризис является неотъемлемой частью экономического цикла, дают такое определение: «когда в экономике происходят нарушения равновесия различной природы — ме-

няется денежная и фискальная политика, появляются новые продукты или новые методы производства, изменяются потребительские предпочтения людей или предпочтения при выборе работы, изменяются цены на нефть и другие виды сырья и т.п., кривые совокупного спроса сдвигаются, а объем производства и цены меняются параллельно с этим сдвигами. Кривая совокупного спроса может сместиться в любой момент из-за изменений в области денежной и фискальной политики или потому, что изменился спрос частного сектора на производимую в экономике продукцию. Изменение цен на нефть и платы за труд также проявляются в виде сдвигов кривой совокупного предложения [6; с. 16–17]. По-нашему мнению, это нарушение равновесия, которое существует между спросом и предложением.

Таким образом, кризис определяется как крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (страна), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде [1; с. 13].

Коллектив авторов книги «Антикризисное управление» под редакцией Г.П. Иванова определяет кризис так: «Процесс неравномерного развития экономики, и тем более отдельных ее частей, колебания объемов производства и сбыта, возникновение значительных спадов производства характеризуются как кризисная ситуация. Кризис следует рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций, а как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике» [6; с. 18–19].

На основе анализа определений кризиса, приведенных в данной статье, мы сформируем собственное (авторское) определение, которого будем придерживаться в дальнейшей работе: *Ухудшение состояния устойчивости социально-экономической системы в различные периоды его существования.*

Кризисы разнообразны по своей сути, причинам и последствиям. Чтобы более эффективно изучать их, нам необходимо определенным образом систематизировать (классифицировать). Авторский взгляд на кризис представлен на рисунке 1.

Виды кризисов дифференцируются, прежде всего, по его типологической принадлежности: по месту распространения, по масштабности охвата систем, по существу и составу отношений в СЭС, по непосредственным причинам возникновения.

По местам распространения кризис подразделяется на:

- мировой, (охватывает всю социально-экономическую систему на планетарном уровне);
- национальный (развивается в пределах одной страны);
- региональный (развивается в пределах одного региона);
- локальный (возникает в пределах одной или нескольких социально-экономических подсистем.).

По масштабности охвата систем выделяют:

- микрокризис, представляющий собой обострение



Рис. 1. Классификация видов кризиса

одной или нескольких проблем в социально-экономической системе;

- макрокризис, который поражает все стороны, характеристики и аспекты существования и жизнедеятельности системы.

По существу и составу отношений в СЭС можно выделить отдельные группы экономических, социальных, политических, организационных, психологических, системных кризисов.

Экономические кризисы отличаются резкими противоречиями в экономике страны или отдельного хозяйствующего субъекта. Социальные кризисы возникают при обострении противоречий и столкновении интересов различных социальных групп и часто являются продолжением экономических кризисов, потому что последние сопровождаются такими негативными социальными проявлениями, как падение уровня занятости, рост цен на потребительские товары, снижение уровня жизни граждан, сокращение государственных ассигнований на образование и здравоохранение.

Политический кризис — кризис в политическом устройстве общества, кризис власти, кризис реализации интересов различных социальных групп. Политические кризисы, как правило, переходят в кризисы экономические и социальные.

Организационные кризисы связаны с тем, что в организационном устройстве социально-экономической системы могут обостряться отношения, связанные со

структурным построением, разделением и интеграцией деятельности, распределением функций, регламентацией деятельности подразделений, административных единиц, регионов, филиалов, дочерних фирм, представительств.

Психологические кризисы наиболее ярко проявляются в периоды больших перемен в обществе, в условиях нестабильности и падения уровня жизни людей. Самым непосредственным образом с ними связаны социальные и демографические кризисы.

Особое место в данной группе занимает системный кризис. Он означает, что основные компоненты социально-экономической системы — технические, экономические, социальные, политические, организационно-правовые отношения и институты пришли в такое взаимное несоответствие, разбалансированность, что для их преодоления необходимо осуществить качественные изменения сущности системы.

По непосредственным причинам возникновения выделяют природные и экологические кризисы. Природные кризисы вызваны климатическими, географическими условиями жизни и деятельности человека. Экологические кризисы возникают в результате нерациональной деятельности человека: загрязнения окружающей среды, пренебрежения требованиями законов природного равновесия.

Таким образом, данный подход позволяет систематизировать многообразие кризисов возникающих на различных уровнях, по разным причинам и показывает их взаимосвязь друг с другом.

Литература:

1. Антикризисное управление: учебник /под. ред. проф. Э.М. Короткова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2008. — 620 с.
2. Артюхов, В.В. Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы / В.В. Артюхов. — М.: Книжный дом «Либроком», 2009. — 224 с.
3. Борисов, Б.А. Большой экономический словарь / Б.А. Борисов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2010. — 860 с.
4. Генкин, Б.М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б.М. Генкин — 7-е изд., доп. — М: Норма, 2007. — 448 с.
5. Кондратьев, Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Кондратьев, Ю. Яковец, Л. Абалкин. — М.: Экономика, 2002. — 279 с.
6. Крутик А.Б., Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент. — СПб: Питер, 2001. — 432 с.: ил. — (Серия «теория и практика менеджмента»)
7. Яллай В.А. Макроэкономика / В.А. Яллай. — Псков, 2003. — 312 с.

Феноменологическая эволюция ценности в сфере обращения с недвижимостью

Мишланова Марина Юрьевна, кандидат технических наук, доцент
Московский государственный строительный университет

В статье рассмотрен эволюционный подход в приложении к микроструктурной цепочке в сфере обращения с недвижимостью. Представлена модель эволюции энтропии как меры ценности с выделенным диссипативным потоком, рассмотрена категория ценности и её трансформация для различных подсистем.

This article describes an evolutionary approach to application to the microstructural chain in the field of real estate. A model of the evolution of entropy as a measure of value to the selected dissipative flow, consider the category of value and its transformation to the various subsystems.

Развитие сложной, открытой, нелинейной, динамической социально-экономической системы «строительство — среда жизнедеятельности и бизнеса», реализуется необратимыми неравновесными процессами, происходящими по незамкнутым траекториям. Значительная средообразующая роль строительства приводит к необходимости глубокого исследования данной системы, её внутренних подсистем, элементов, взаимосвязей и взаимодействий, процессов и среды развития.

Теория развивающихся систем в различных трансформациях представлена рядом научных направлений. В частности, эволюционная экономическая теория [1, 2, 3] рассматривает развитие как комплекс необратимых и неравновесных процессов динамики сложности, многообразия и продуктивности (ценности, полезности) социально-экономических систем. Базовыми и важнейшими для исследований сферы обращения с недвижимостью с позиций эволюционной экономики являются следующие методологические положения:

- неоднородность субъектов и объектов социально-экономического пространства по феноменологической сущности, ресурсообеспечению, степени активности и др.;
- многогранность субъектов и объектов, приводящая к многоаспектности исследования как по сущ-

ности субъектов и объектов, так и методологически;

- возможность интегрировать функционирование и активность разнородных систем, совокупности структур и их отношений;

- неравновесный характер внутрисистемного взаимодействия, кумулятивная причинность различных социально-экономических феноменов.

В сфере обращения с недвижимостью для описания эволюционирующих систем возможно использовать модель эволюции макрогенераций по аналогии с методом клеточных автоматов. Одним из основных принципов действия указанного механизма является минимизация затрат энергии — диссипации, вследствие чего диссипативные микроструктуры являются структурообразующими для макрогенерации. В качестве примера может быть рассмотрена трёхзвенная цепочка «экономический субъект (строительная организация) — жилая недвижимость — экономический субъект (управляющая компания)».

Важнейшей предпосылкой социально-экономического развития является такая мотивация деятельности, в рамках которой стремление экономического субъекта к получению прибыли коррелируется с достижением востребованных обществом социально-экономи-

ческих результатов. Достижение совместимости может быть оценено с использованием энтропии как критерия использования, трансформации, формирования качества или ценности окружающей среды.

На микроуровне для системной оптимизации предпринимательской деятельности необходимо достижение равновесия или близкого к нему состояния по соотношению доходности и потерь, что может быть оценено в рамках эволюционного подхода посредством категории «энтропия». Согласно принципу совместной оптимизации социально-экономических микроструктур, достижение эффективного конечного макрорезультата возможно при условии взаимного согласия, положительного для системы взаимодействия всех участников инвестиционно-строительной деятельности и сферы обращения с недвижимостью, что может быть отражено динамикой того же эволюционного показателя — «энтропия».

Рассмотрим феноменологическую модель, оставляя информационную сущность энтропии за рамками данной статьи. Ряд авторов [3 и др.] полагает, что при рассмотрении экономических явлений и взаимосвязей, энтропию можно считать универсальной мерой ценности, пользы, учитывающей потери управленческой, производственной, интеллектуальной, ресурсной деятельности. Причём следует подчеркнуть, что само понятие ценности тесно связано с эволюционными процессами. Расширяя данное понимание, в эволюционную категорию «энтропия» необходимо внести социально-экологическую составляющую, например, в виде совместимости населённого пункта с окружающей средой, что будет сделано далее.

Строительная организация в процессе производства осуществляет комплекс упорядоченных направленных процессов с целью возведения недвижимости. Оценка развития энтропии характеризует в рассматриваемых процессах распределение, использование, необратимое рассеяние ресурсов строительной организации. Рассмотрим второе начало термодинамики как эволюцию ценности, полезности исследуемого экономического субъекта — строительной организации

$$dS_1 = dS_1^* + dS_1^{**}, \quad (1)$$

где dS_1 — изменение полной энтропии (ценности, полезности) строительной организации;

dS_1^* — изменение энтропии, связанное с обратимым ресурсообменом с экономической средой, «ценный, полезный» вклад ресурсов в объекты недвижимости, приведённый к потенциалу экономического субъекта;

dS_1^{**} — изменение энтропии, обусловленное самопроизвольным протеканием необратимых процессов, диссипация или рассеивание ресурсов строительной организации, приведённая к потенциалу экономического субъекта.

Диссипация энтропии строительной организации имеет экономические следствия, которые можно выразить в виде разного рода убытков и потерь, и отражает удаленность системы от равновесия: $dS_1 \geq 0$. В равнове-

сном состоянии энтропия максимальна, ее изменение и направленные процессы прекращаются. Следующее далее нарушение равновесия, связанное с созданием новых комбинаций использования ресурсов будет способствовать следующему этапу развитию экономической системы, формированию её нового качества.

Для экономической системы важно поддерживать уровень энтропии на определённом уровне, так как без управленческих воздействий энтропия имеет тенденцию к возрастанию под влиянием внутренних противоречий и внешних факторов. Регулирование производства энтропии основано на управлении именно диссипацией, для чего возможно рассмотреть транзакционные издержки. Сущность данной экономической категории в процессе развития изменилась от «издержек рыночных транзакций», носящих частный характер, до некоторых всеобщих затрат «по управлению экономической системой». Транзакционные издержки можно рассматривать через физическое понятие трения, которое усложняет осуществление экономических обменов. Трение в физических системах обуславливает нелинейность, необратимость и неравновесность протекающих в них процессов, транзакционные издержки — нелинейность и неравновесность экономических явлений в инвестиционно-строительной сфере.

Категория транзакционных издержек с позиций данной задачи может быть расширена до понятия «диссипативные издержки». В экономических системах непрерывно происходят явления диссипации, которые заключаются в нецелевом расходовании рабочей силы и энергии, в рассеивании материальных ресурсов, капитала и информации. Величина диссипативных издержек непосредственно связана с уровнем организации и управления экономическими системами, с характером используемой техники и технологии, и отражает степень сбалансированности и равновесности процессов.

В данной работе принято допущение о возможном исследовании в рамках системы пассивного элемента инвестиционно-строительной деятельности — недвижимости, приносящей доход — и его отражения в эволюции активных экономических субъектов. Феноменологическая сущность позволяет характеризовать недвижимость как передатчик ценности, пользы, то есть энтропии. Решая задачу функционирования недвижимости, приносящей доход, в рамках феноменологического подхода, рассмотрим второе начало термодинамики как меру возможности использования ресурсов недвижимости для осуществления определённой социально-экономической функции

$$dS_2 = dS_2^* + dS_2^{**}, \quad (2)$$

где dS_2 — изменение полной энтропии (ценности, полезности) объекта недвижимости;

dS_2^* — изменение энтропии, связанное с обратимым ресурсообменом, трансформация свойств недвижимости в выполнении социально-экономической функции;

dS_2^{**} — изменение энтропии, обусловленное самопроизвольным протеканием необратимых процессов, нарушения в реализации социально-экономической функции недвижимости.

Социально-экономическая функция недвижимости включает удовлетворение потребностей людей и формирование комплекса благ, обеспечение нормальных условий жизнедеятельности и бизнеса, позитивное совместное развитие биотехносферы и самого общества. Рассматриваемый энтропийный подход позволяет предложить, например, новую трактовку «порога развития» городов и поселений, выявить эффективный вариант развития на основе эволюционной экономической теории. Реализация социально-экономической функции становится возможной за счёт ресурсного вклада строительной организации в недвижимость и далее осуществляется посредством деятельности управляющей компании, что отражается эволюцией энтропии в упоминавшейся выше цепочке «экономический субъект — жилая недвижимость — экономический субъект».

Эволюция энтропии недвижимости происходит следующим образом: уменьшение ресурса в процессе функционирования недвижимости приводит к тому, что происходит уменьшение изменения энтропии вплоть до завершения передачи энтропии недвижимости социально-экономической внешней среде. Это явление отражает экспорт энтропии в неравновесных процессах до полного исчерпания ресурса и возможности доходности, что соответствует завершению жизненного цикла недвижимости, когда $dS_2 = 0$.

Состояние равновесия исчерпавшей свою ценность, полезность недвижимости характеризуется следующими фактами: завершение эксплуатации недвижимости и завершение существования системы в старом качестве. Учитывая направленность процессов, выделим связь полного использования ресурса недвижимости и, соответственно, получение пользы субъектом управления на данную ресурсную величину.

Следующей исследовательской итерацией может стать оценка энтропии субъекта управления, который трансформирует ресурс недвижимости, формирует вектор и меру доходности эксплуатируемого сооружения. На траектории развития ценности, пользы данный субъект

служит посредником между ресурсами недвижимости и обществом, макросредой. Субъект управления недвижимостью как активный экономический агент находится в состоянии обмена ресурсов с внешней средой, что отражается в развитии энтропии

$$dS_3 = dS_3^* + dS_3^{**}, \quad (3)$$

где dS_3 — изменение полной энтропии (ценности, полезности) субъекта управления;

dS_3^* — изменение энтропии, связанное с обратимым ресурсообменом с экономической средой, в рамках задачи исследования — это получение, трансформация и передача ресурсов недвижимости потребителю;

dS_3^{**} — изменение энтропии, обусловленное самопроизвольным протеканием в системе необратимых процессов, диссипация ресурсов недвижимости в процессе управления данным субъектом.

Развитие энтропии субъекта управления недвижимостью имеет свою специфику структуры и направленности ресурсных потоков. Главной особенностью функционирования данной экономической подсистемы следует выделить трансформацию ресурса недвижимости, отражённую в увеличении энтропии $dS_3 \geq 0$. После исчерпания ресурса недвижимости следует окончание или завершение функционирования субъекта управления в данном качестве, переход через равновесное состояние к новому этапу функционирования.

Развитие энтропии отражает эволюцию рассмотренных подсистем «экономический субъект (строительная организация) — жилая недвижимость — экономический субъект (управляющая компания)». Данный методологический подход позволяет выявить энтропийный поток в объединении исследуемых подсистем, как фрагментарной модели макрогенерации, что можно представить следующим образом (рис. 1)

Развитие и трансформация энтропии по сути отражает развитие и изменение категории ценность: прибыльность строительной организации — функциональность недвижимости — прибыльность управляющей компании. Основной энтропийный поток в схеме представляет передачу ценности, сопутствующие потоки — диссипацию или потерю ценности. Обратная связь в представленной схеме

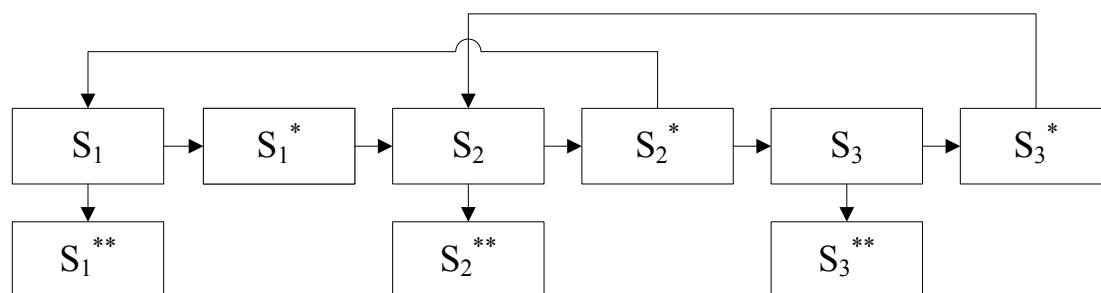


Рис. 1. Схема потока энтропии в цепочке «строительная организация – жилая недвижимость – управляющая компания»

отражает в первом контуре — возможность получения прибыли строительной организацией, во втором — обеспечение управляющей компанией функционирования недвижимости.

Развитие энтропии как меры ценности отражает эволюцию рассмотренных подсистем «экономический субъект (строительная организация) — жилая недвижимость — экономический субъект (управляющая ком-

пания)». Феноменологическая эволюция энтропии, рассмотренная в данной статье, позволяет расширить и совершенствовать методологию решения ряда научно-практических задач: установления законов эволюции социально-экономических систем, анализа трансформации и диссипации ценности, полезности систем, оптимизации развития энтропии в социально-экономических процессах.

Литература:

1. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. [Текст] / В.В. Артюхов. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. — 224 с.
2. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. [Текст] / Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер. — М.: Дело, 2002. — 536 с.
3. Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика: Монография. [Текст] / В.К. Нусратуллин. — М.: Компания Спутник+, 2006. — 482 с.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сущность эколого-социо-экономического потенциала территориальных образований

Лосевская Елена Александровна, ассистент

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса (г. Шахты)

В современных условиях становится все более актуальной задача определение внутренних резервов экономического развития, решение которой связывается в первую очередь с разработкой новых рыночных подходов к определению сущности, структуры и методов оценки эколого-социо-экономического потенциала территориальных образований. Одной из главных проблем развития муниципальных территориальных образований в России, является проблема неравенства территорий, в связи с разными экономическими возможностями регионов. Однако, неравномерность развития различных частей единого государства характерна для всех стран мира, как в силу объективных естественно-природных условий, так и в результате хозяйственной деятельности человека. При этом в основе регионального «расслоения», как правило, лежат финансовые факторы. Поэтому проблема ликвидации или, по крайней мере, уменьшения неравномерности в уровне социально-экономического и финансового развития регионов относится к числу сложнейших макроэкономических задач и важнейших внутриполитических целей практически любого государства.

Территориальная организация местной власти составляет важную основу деятельности органов местного самоуправления. Продуманная политика в определении территориальных условий функционирования властных органов создает необходимые условия для эффективной реализации их полномочий, а неосторожные изменения в этой сфере, напротив, могут на десятилетия осложнить взаимодействие жителей муниципального образования с органами местного самоуправления и полностью нейтрализовать и без того нередко скромные стимулы развития территории.

В соответствии с ч.1 ст.2 ФЗ от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 03.12.2012 N 244-ФЗ.) «Об общих принципах организации МСУ в РФ» муниципальное образование — это городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения. [1]

Согласно областному закону №340-ЗС от 25.07.2005 года административно-территориальное устройство Ростовской области (далее — административно-территориальное устройство) — территориальная организация Ро-

стовской области, устанавливаемая посредством деления территории Ростовской области на ее составные части (административно-территориальные образования, административно-территориальные единицы, населенные пункты и районы в городе). [2]

В состав Ростовской области входят 463 муниципальных образования, состоящих из:

- 12 городских округов,
- 43 муниципальных районов,
- 18 городских поселений,
- 390 сельских поселений.

Природно-ресурсный, экономико-географический, инвестиционный, бюджетный и демографический потенциалы являются основой, на которой развиваются социо-эколого-экономические отношения. В условиях растущей социальной неоднородности, различиях в обеспеченности ресурсами (природно-климатическими, трудовыми, капитальными, информационными и др.), необходимости сближения территорий для формирования единого социо-эколого-экономического пространства, резко встает вопрос об определении новых подходов в управлении социальным развитием муниципальных образований и разработке стратегии повышения его эффективности.

Проблема оценки потенциала территорий пока должного подхода в научной литературе и практике работы органов государственной власти, органов местного самоуправления не получила. В самых общих чертах классифицируется только его структура, а имеющиеся данные носят разрозненный характер. В связи с этим возникает необходимость исследования потенциала территорий для эффективного использования и дальнейшего наращивания.

Остановимся детально на рассмотрении потенциала территории через призму взаимосвязей потенциалов.

Каждый из представленных элементов всей взаимосвязанной структуры, является самоорганизующийся сложной системой. Учитывая, обособленность каждого элемента эколого-социо-экономического потенциала, их развитие должно происходить систематически и синхронно.

Таким образом, под социо-эколого-экономическим потенциалом территории муниципального образования мы понимаем совокупность потенциалов осуществляющих производственную деятельность, инновационные мо-

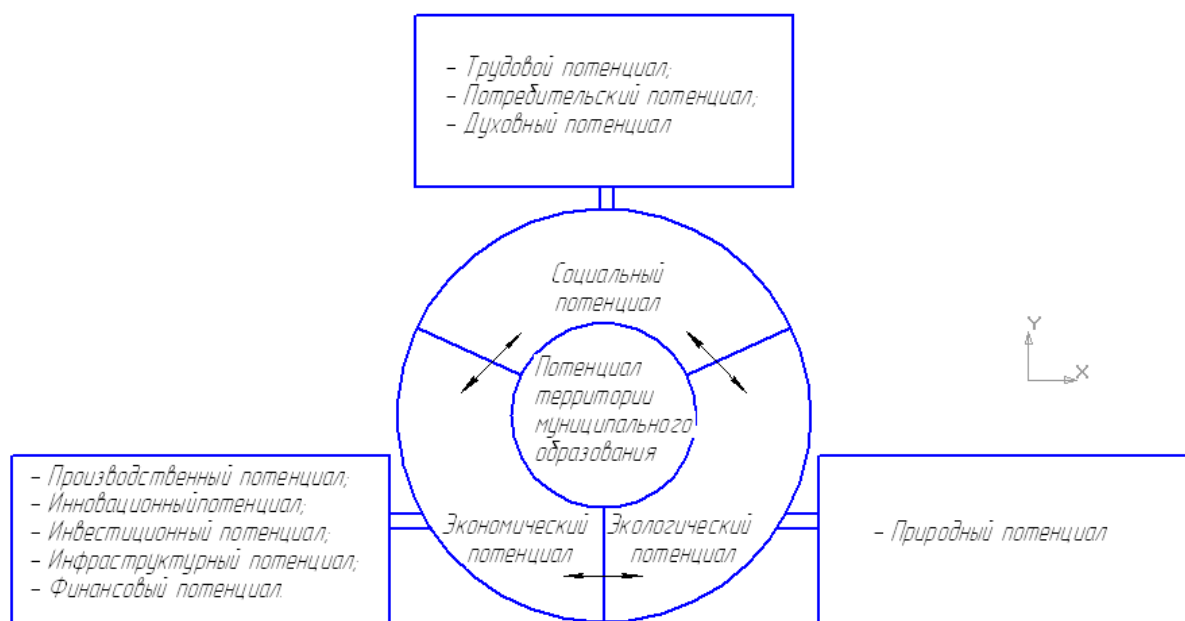


Рис. 1. Взаимосвязи социо-эколого-экономического потенциала территории муниципального образования

менты, инвестиции, развития инфраструктуры, удовлетворяющие запросы населения, а так же поддержание экологического баланса.

Одним из главных составляющих экономического потенциала выступает производственный потенциал. Основными элементами производственного потенциала являются имеющиеся в наличии внеоборотные активы и соответствующая совокупность вакансий (рабочих мест и должностей) промышленно-производственного потенциала, так как именно эти элементы предопределяют способность системы осуществлять созидательную деятельность.

Не поддается оспариванию тот момент, что поиск источников финансирования для всех муниципальных образований является ведущим вопросом для инвестиционной политики. Одним из главных показателей, определяющих инвестиционную привлекательность территории, является инвестиционный потенциал региона. Он подразумевает собой совокупность собственных и возможных привлеченных экономических ресурсов обеспечивающих при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой муниципального образования.

В развитии экономической системы существенную роль играет развитие инновационного потенциала. Понятие «инновационный потенциал» стало «концептуальным отражением феномена инновационной деятельности». [3]

Под инновационным потенциалом понимается количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя

основными секторами (сегментами, направлениями) системы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным. В результате этого распределения формируются: научно-технический потенциал (сегмент или комплекс), образовательный потенциал (сегмент или комплекс), инвестиционный потенциал (сегмент или комплекс). Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал системы. [4]

Инфраструктурный потенциал отражает уровень развития на территории муниципального образования транспортной, телекоммуникационной, финансовой инфраструктуры.

Что же касается, финансового потенциала, то Кушхов О.И. финансовый потенциал определяет как совокупность региональных денежных фондов, состав, структура и количественные оценка которых определяют особенности регионального распределения общественного продукта и возможности внутреннего финансирования всех сфер деятельности в регионе. [5]

Мы разделяем позиции В.Ы. Лексина, А.Н. Швецова, которые считают, что финансовый потенциал складывается из совокупного потенциала собственных финансовых ресурсов региона и охватывает не только средства региональных бюджетов, но и региональную собственность, доходы домохозяйств, экономический потенциал производственной сферы, кредитной системы, фондового рынка и т.д. [6]

Под трудовым потенциалом понимается располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризующиеся количеством трудоспособного населения, его профессионально образовательным уровнем, другими качественными характеристиками. [7]

Таким образом, можно утверждать, что социо-эколого-экономический потенциал муниципальных образований — это сложная экономическая категория, которая еще недостаточно разработана. Комплексное развитие территориальных единиц в значительной мере зависит от величины и степени использования экономического по-

тенциала, сосредоточенного на данной территории. Задачей стратегического управления потенциалом территории должна стать не только сохранение ее стоимости, но и обеспечение наращивания потенциала территории при осуществлении любой деятельности.

Литература:

1. Федеральный Закон от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 03.12.2012 N 244-ФЗ.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».
2. Областной закон № 340-ЗС от 25.07.05 «Об административно-территориальном устройстве Ростовской области».
3. Данько М. Инновационный потенциал в промышленности / М. Данько // Экономист. 1999. — № 10. с. 26—32.
4. Жиц Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности / Г.И. Жиц // Инновации. — 2008. — № 11. — С. 102—107.
5. Кушхов О.И. Управление региональным бюджетом. //Дисс. на соискание ученой степени д-ра экон. наук. — СПб, 2003 г.
6. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. — М.: Эдиториал УРСС, 2003. — 368 с.
7. Современный экономический словарь Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Инновационная составляющая экономического роста

Коновалова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Баскаков Валерий Николаевич, магистр
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В условиях современной России к числу важнейших проблем связанных с развитием экономической системы, относится эффективное стимулирование инвестиционных процессов. Его подготовка и реализация требуют проведения целенаправленных мероприятий не только на национальном (макроэкономическом), но и субнациональных уровнях. Это связано с тем, что одним из неизбежных последствий децентрализации, составляющей основу перехода от плановой системы к рыночной, является реализация экономических и социальных процессов.

Непременным условием, при котором может происходить такое реформирование экономики, является институциональная реорганизация финансовой системы, отражающая усиление роли ее региональной составляющей и расширение масштабов применения локализованных ресурсов. Все в большей мере аккумулированные в регионах средства обеспечивают развитие экономики, функционирование социальной сферы, поддержание жизнедеятельности населения.

В экономической литературе невозможно найти однозначного толкования понятия «экономический рост». Как любое явление или процесс оно имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны экономический рост ведет к увеличению материальных благ и позволяет преодолеть ресурсные ограничения, а также раздвигает рамки национального производства, а с другой стороны не следует забывать и об отрицательных последствиях экономического роста, таких как загрязнение окружающей среды, промышленные выбросы и т.д. В целом же экономический рост можно рассматривать как движение в развитии национальной экономики, что сопровождается изменением валового внутреннего продукта и национального дохода.

Развитие экономики зависит от многих факторов. Одни положительно влияют на экономические процессы обеспечивая рост хозяйства, а другие наоборот, могут затормозить развитие экономики или породить причину для кризиса. Под факторами экономического роста обычно понимают причины, порождающие экономический рост.

Под ростом обычно понимают движение экономической жизни, тенденции в развитии элементов экономики

(цен, производство, безработицы). Свое выражение рост находит в увеличении потенциального и реального ВВП, возрастании экономической мощи страны. Однако наблюдения показывают, что долговременный экономический рост не является равномерным, а постоянно прерывается периодами экономической нестабильности.

Таким образом, проблема роста является центральной задачей всех государств. Конечными целями экономического роста являются рост производительных сил общества, повышение уровня благосостояния народа и поддержание национальной безопасности. Экономический рост — обеспечение положительной динамики национального производства товаров и услуг на длительных временных интервалах. Эффективность роста свидетельствует не только о приросте макроэкономических показателей, но и то, какой ценой он был достигнут.

Экономический рост, с одной стороны, способствует разрешению основного экономического противоречия — между ограниченностью экономических ресурсов и безграничностью общественных потребностей, с другой стороны, воспроизводит это противоречие на новом уровне. Закон возвышения потребностей обуславливает необходимость постоянного экономического роста в форме увеличения объемов производимого национального продукта и улучшение его структуры.

Итак, между целями экономического роста и задачами повышения качества роста существует как единство, так и противоречия, то есть качество роста не достигается автоматически. Оно обеспечивается целенаправленной социально-экономической политикой государства.

Экономический рост является законом общественной жизни. Как и любой иной закон экономического развития, он представляет собой систему тенденций и различных процессов. Развития нет вне восходящих и нисходящих тенденций разных уровней — возрождение одного явления означает отмирание другого. В связи с этим закономерность проявляется через систему тенденций развития.

Изначально в экономической науке активно применялась теория трех факторов производства: труд, земля и капитал. В современных условиях теория производственных факторов получила более глубокое и расширенное толкование. Необходимо понимать, что целью развития эко-

Таблица 1

Динамика макроэкономических показателей РФ (к предыдущему году)

		2007	2008	2009	2010
ВВП	млрд. руб.	33248	41265	38797	44491
	% к пред. пер.	8,5	5,2	-7,8	4,0
Промышленное производство	% к соотв. пер. пред. года	6,8	0,6	-9,3	8,2
Инвестиции в основной капитал	% к соотв. пер. пред. года	22,7	9,9	-16,2	6,0
Реальные доходы населения	% к соотв. пер. пред. года	12,1	2,3	2,1	4,1
Инфляция	% к пред. пер.	11,9	13,3	8,8	8,8
Безработица	% экон. актив. нас.	6,1	6,4	8,4	7,5
Федеральный бюджет					
доходы	млрд. руб.	7779	9274	7337	8304
	% ВВП	23,4	22,5	18,9	18,7
профицит	млрд. руб.	1796	1708	-2300	-1812
	% ВВП	5,4	4,1	-5,9	-4,1
Консолидированный бюджет					
доходы	млрд. руб.	13368	16004	13421	
	% ВВП	40,2	38,8	34,6	
профицит	млрд. руб.	1990	2012	-2427	
	% ВВП	6,0	4,9	-6,3	
Индекс реального курса рубля к \$	% к пред. пер.	15,0	-0,2	-0,4	4,0
	дек 1997 г. = 100 %	130,6	129,1	128,7	133,5
Внешний долг РФ	млрд. долл.	463,9	480,5	467,2	483,0
	% ВВП	35,8	28,9	37,9	33,0

Источник: Федеральный портал Protown.ru — Режим доступа: www.protown.ru/information/hide/6364.html

номики России, должно стать одновременное достижение экономического роста и экономического развития, поскольку экономический рост обратим, а развитие нет. При этом развитие экономики должно охватывать все сферы: социальную, технологическую и т.д.

В большинстве случаев инновации всегда лежали в основе совершенствования производства и обеспечивали его эволюционное развитие и чем интенсивнее повышался уровень развития производительных сил, тем большую значимость приобретали нововведения в механизме экономического роста. А при условии, что многие страны пребывают в состоянии финансового кризиса, именно инновации становятся главным источником развития. Если мы говорим об инновационном факторе экономического роста как о движущей силе, то должны понимать, что для приобретения инновациями всемирного характера необходима система, в которой новые знания воплощались бы в готовые, востребованные обществом результаты. Поэтому так важно в современных условиях изучение национальных инновационных систем, особенностей их изменения во времени и пространстве и теоретического осмысления. Практика показала, что уровень развития инновационной сферы (науки, технологий, наукоемких отраслей) формирует основу устойчивого экономического роста. Кризис перепроизводства и финансовая депрессия преодолеваются внедрением новых технологий, создающих новые производственные мощности, освоение

которых обеспечивает переход к устойчивому экономическому росту.

Как видно из приведенных выше статистических данных макроэкономических показателей РФ с 2008 года наблюдается снижение темпов роста ВВП (с 8,5% до 5,2%), особенно резкое его снижение произошло в 2009 г. (с 5,2% до -7,8%). Такое низкое значение данного показателя вызвано в первую очередь пагубным влиянием мирового экономического кризиса, явные признаки которого были видны уже в начале 2008 года. Но не смотря на это российская экономика уже в 2010 году дала положительный прирост в размере 11,8%. Мировой кризис в первую очередь был связан с кризисом финансовой системы. Российская экономика имеет связи с большинством стран мира в сфере торговых отношений. Это в свою очередь и повлияло на резкое снижение темпов роста ВВП в 2009 году. В этом году экспортные операции большинства российских предприятий резко сократились (с 471,6 млрд. долл. до 303,4 млрд. долл.) и по сути производство стало работать на склад. Плюс ко всему кризис имеет определенный временной лаг воздействия на экономику, поэтому он и отразился с небольшим запозданием (предпосылки зарождающегося кризиса наблюдались уже с конца 2007 г.). По итогам 2009 года не выполнено большинство прогнозных показателей социально-экономического развития России. Главным образом, темп роста ВВП в 2009 году прогнозировалось обеспечить за счет увеличения объема про-



Рис. 1. Источник: Росстат, Минфин, Банк России, расчеты ИКСИ –
Режим доступа: www.marketing.rbc.ru www.icss.ac.ru

изводства в ведущих отраслях экономики: промышленности, строительстве, торговле. ВВП начал снижаться в 2008 г. и на 2009 г. пришелся пик снижения ВВП РФ. В отраслевом разрезе, это объяснялось резким замедлением роста в сельском хозяйстве и продолжающимся сокращением промышленного производства. Инвестиции в основной капитал за этот же период также резко снизились на 12,8% и 26,1% соответственно. Пытаясь сократить издержки, предприятия указанных отраслей фактически заморозили зарплату, сократили занятость и уменьшили рабочее время. Безработица в период с 2008 г. по 2009 г. составляла 6,4% и 8,4% соответственно. В связи с увеличившейся безработицей снизились доходы федерального и консолидированного бюджетов. Как видно из таблицы 1 доходы федерального бюджета в 2008 г. составляли 22,5% ВВП, а в 2009 г. 18,9% ВВП. Не удивительно, что и инфляция в 2008 году увеличилась и составляла 13,3%.

Бюджетная система страны весь разгул кризиса почувствовала на себе с еще большим опозданием — в 2009 г., поскольку запас прочности в виде «экономической подушки», накопленный в период экономического роста РФ благополучно смягчил его падение. Профицит федерального бюджета с 2007 г. неизменно снижался вплоть до 2009 г. (5,4% ВВП, 4,1% ВВП и -5,9% ВВП соответственно по годам).

В 2010 году российская экономика начала выравниваться. Виден рост практически по всем макроэкономическим показателям. ВВП увеличился с -7,8% в 2009 г. до 4,0% в 2010 г. Наметилась некоторая стабильность в промышленном производстве и как результат рост с -9,3% в 2009 г. до 8,2% в 2010 г. Сократилась безработица до 7,5%, а доходы населения выросли до 4,1%. Инвестиции в основной капитал также увеличились с -16,2% в 2009 г. до 6,0% до 2010 г.

Внешние и внутренние макроэкономические условия формирования прогноза социально-экономического развития на период до 2013 г. представлены на следующем графике.

Таким образом, реализация прогноза будет зависеть как от внешних факторов, связанных с динамикой изменения цен, физических объемов по основным товарам российского экспорта и скорости восстановления мировой экономики, так и от внутренних, обусловленных формированием условий для ускорения роста потребительского и инвестиционного спроса. Россия с большим опозданием выходит на рынок позитивных тенденций современного инновационно-ориентированного производства.

Российская промышленность утратила способность развивать многие современные технологии, использовать инновации и информацию для достижения прогрессивных явлений в экономике.

В интересах развития нашего государства и вывода экономики на новый уровень развития необходимо реализовать определенный курс, который отражает тенденции развития структурных преобразований в экономике за счет:

- разработки, освоения и реализации массового выпуска товаров глубокой промышленной переработки и технологий;
- повсеместного использования в хозяйственном обороте результатов фундаментальных научных исследований;
- концентрации ресурсов и усилий государства, направленных на поддержание и развитие научно-технической сферы, предпринимательского сектора экономики.

Опорой инновационной экономики должны стать: государство, научно-исследовательские институты и бизнес.

Государство должно инициировать развитие оборонных исследований, фундаментальных наук; исследо-

ваний, связанных с состоянием окружающей природной среды.

Чтобы экономика встала на инновационные рельсы своего развития необходимо следующее:

- разработка, освоение и применение современных информационных технологий, новых средств автоматизации, что способствует повышению конкурентоспособности товаров отечественного производства;
- развитие нанотехнологий;
- развитие технологий по переработке природных ресурсов;
- развитие жилищного строительства с использованием современных технологий;
- решение проблем загрязнения окружающей среды с помощью современных технологий;

Зарождение и становление транспортно-логистических кластеров России на региональном уровне

Саруханян Оганес Михайлович, коммерческий директор
ООО «Викарм» (г. Москва)

Гедз Ксения Григорьевна, доцент, директор филиала
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, филиал в г. Можайске

В основе кластерной методологии лежит рассмотрение формы экономических отношений, направленных на создание «современного инновационного продукта», как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними. Следовательно, можно говорить о кластере как сложной экономической системе. [1]

Кластерные системы характеризуются общими особенностями:

1. *наличие предприятия-лидера*, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иные стратегии всей региональной экономической системы;
2. *территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов* — участников кластерной системы;
3. *создание участниками некоммерческого объединения*, добровольность вхождения в данное объединение и наличие координирующей организации и сайта;
4. *устойчивость стратегических хозяйственных связей* в рамках кластерной системы, включая ее региональные, межрегиональные, внутригосударственные и международные связи;
5. *долговременная координация взаимодействия участников кластерной системы* в рамках ее общенациональных и внутрирегиональных программ развития, инвестиционных проектов, инновационных процессов;
6. *наличие корпоративных систем управления*, контроля бизнес-процессов, коллективного хозяйственного мониторинга.

- защита российского рынка наукоемкой продукции.

Для экономического роста более привлекательным вариантом являются банки. Нов в этом случае остается актуальным восстановление доверия населения к инвестиционным посредникам и совершенствования законодательной базы, гарантирующей полную сохранность и возврат вкладов населения.

Для того, чтобы экономический рост был долгосрочным, а позитивные тенденции не прекратились они должны быть серьезно обеспечены не только соответствующей инвестиционной и инновационной деятельностью, но так же подкреплены активной промышленной политикой, направленной на создание сильной финансовой системы, выработку целостной отраслевой политики на основе определения приоритетных отраслей производства.

Кластерные системы формируются на основе трех принципов в зависимости от структуры, размера и вида деятельности:

- общность интересов потенциальных участников — одни и те же или взаимосвязанные области деятельности, общий рынок или сфера активности;
- концентрация — расположение, удобное для регулярных контактов;
- взаимодействие — взаимосвязи, взаимозависимость с большим разнообразием формальных и неформальных отношений.

Естественно, крайне важными являются механизмы финансирования кластерной системы. Среди наиболее значимых статей затрат на деятельность кластера следует отметить:

- затраты на создание кластера как упорядоченную и организованную в какое-либо коммерческое объединение совокупность организаций;
- затраты на развитие инфраструктуры и ее поддержание;
- затраты на отдельные проекты и программы такого кластера.

Финансирование создания кластера, как правило, ведется на основе бюджетных ресурсов или крупного спонсора (это могут быть, например, стержневые предприятия кластера). Финансирование инфраструктуры и отдельных проектов в кластерах осуществляется как на основе смешанного финансирования — взносы предприятий-участников кластеров и бюджетного финансирования (рас-

пространено в Германии), так и в отсутствие или с минимальным участием бюджетных ресурсов (наиболее свойственно Великобритании). Для России, на наш взгляд, оптимален вариант интеграции ресурсов бюджетов различного уровня через целевые программы и специализированные фонды, вкладов участников кластера.

Транспортно-логистические кластеры (ТЛК) — отраслевые кластеры, конечной продукцией которых являются транспортно-логистические услуги в грузовом секторе, в пассажирском секторе, или в обоих. [2]

Тема ТЛК — сравнительно новая тема в литературе об отраслевых кластерах. Однако, к настоящему времени имеется уже значительный объем публикаций, в особенности по кластерам Европейского Союза. Запоздалый интерес к ТЛК можно объяснить двумя особенностями этой категории кластеров:

1. ТЛК — кластеры услуг, тогда как традиционная литература по отраслевым кластерам концентрировалась на кластерах товарного производства, поскольку производство торгуемой продукции — товаров является центральной задачей экономического развития регионов. Однако отношение к кластерам услуг меняется по мере роста сегмента торгуемых услуг в экономике развитых стран — сегмента, в развитии которого транспортно-логистические услуги играют лидирующую роль.

2. Транспортные отрасли и транспортные системы занимают особое положение в экономике стран, будучи, наряду с городами и городскими агломерациями, важнейшими элементами формирования экономической географии стран и регионов. В этой связи определение территории ТЛК представляет некоторые методологические трудности, которые к настоящему времени более или менее преодолены. Территория ТЛК определяется как административно-территориальная единица или совокупность сопредельных административно-территориальных единиц, типично — город или городская агломерация. Увязывание территории кластера с административно — территориальным делением необходимо как по соображениям заинтересованности и ответственности органов власти, так и по соображениям обеспечения измерения деятельности кластера данными официальной статистики. Связь между кластером и территорией устанавливается по следующим признакам: организации кластера являются резидентами территории — они зарегистрированы в соответствующих административно-территориальных единицах, выполняют требования местного (регионального), законодательства, уплачивают налоги. Резидентом территории может быть как юридическое лицо, так и его территориальное подразделение, имеющее права ведения самостоятельной хозяйственной деятельности (например, статус филиала). Организации кластера контролируют объекты терминальной транспортной инфраструктуры территории на основе права собственности, участия в капитале, аренды или иного правового основания, обеспечивающего контроль. Организации кластера доминируют в транспортно-логистических операциях, совершаемых

на терминальной инфраструктуре территории, что означает, что кластер имеет доминирующее положение на рынке транспортно-логистических услуг на данной территории. [2]

Доминирующее положение кластера на рынке не имеет ничего общего с монополией, так как кластер — не организация, а множество организаций, находящихся между собой как в отношениях кооперации, так и в отношениях конкуренции.

Транспортно-логистические кластеры относятся к одной из трех категорий: портовые ТЛК, пограничные ТЛК, территориальные (региональные) ТЛК. Пограничные и региональные ТЛК могут быть объединены в категорию внутриконтинентальных ТЛК.

Целью создания транспортного консолидирующего центра является организация эффективного транспортно-логистического обслуживания грузовых и пассажирских перевозок на основе взаимодействия различных видов транспорта, внедрение современных транспортно-логистических и информационных технологий в перевозочный процесс, привлечение международных транзитных потоков, развитие внешнеторговых и межрегиональных связей, повышение конкурентоспособности российских транспортно-логистических предприятий на рынке транспортно-логистических услуг и других. [3]

В организационно-функциональную структуру логистической системы кластера входят:

- мультимодальные центры складского хранения и грузопереработки;
- мультимодальные терминалы с подъездными авто — и железнодорожными путями;
- центр грузового транспорта;
- центр технического обслуживания подвижного состава транспорта;
- пункт обмена и ремонта всех видов контейнеров;
- службы производственно-технологического и технического обслуживания;
- информационно-логистический центр;
- центры таможенного оформления и контроля;
- учебный центр подготовки и переподготовки персонала;
- консалтингово-аналитический центр;
- службы маркетинга и рекламы;
- транспортно-экспедиционные и логистические компании;
- центры оптово-розничной торговли;
- страховые компании;
- охранные агентства.

К факторам способствующим развитию в регионе качественного логистического сервиса, основанного на современных принципах, относятся приход General Motors (GM) с современными логистическими требованиями и развитие федеральных торговых сетей, которые требуют качественного логистического сервиса. Дальнейшее развитие транспортно-логистических технологий даст возможность «распробовать» логистический аутсорсинг

крупным промышленным организациям, и в дальнейшем приведет к тому, что промышленники станут его главными потребителями

Самарский транспортный консолидирующий центр позволит сконцентрировать вокруг себя все организации, работающие в сфере грузовых и пассажирских перевозок, промышленные организации — грузоотправители, логистические и транспортно-логистические компании, а также организации, оказывающие сопутствующие услуги: обслуживание и ремонт транспортных средств, заправка транспортных средств горюче-смазочными материалами, обеспечение питанием и бытовыми услугами и пр. Таким образом, транспортный консолидирующий центр становится ядром транспортно-логистического кластера. [2]

Самарский транспортный консолидирующий центр структурно предполагает создание пяти локальных мультимодальных терминалов и логистического информационно-аналитического центра. В качестве одного из таких объектов рассматривается мультимодальный контей-

нерный терминал по обработке грузов и контейнеров на базе Тольяттинского речного порта. Данный терминал консолидирует контейнерный грузопоток четырех видов транспорта: железнодорожного, водного, автомобильного и воздушного. [2]

При прохождении грузов через мультимодальный контейнерный терминал будет оказываться полный набор логистических услуг: погрузка-разгрузка контейнеров на железнодорожные платформы, речные суда, автомобили, комплектация контейнеров и партий грузов, сортировка, обработка и отправка грузов различными партиями, таможенная очистка, информационное обеспечение и др. Это будет способствовать активному возникновению организаций, оказывающих данные услуги.

Для нас сейчас важен опыт создания транспортного — логистического кластера в Самарской области, т.к. ТЛК в Московской области — это система раздробленных ячеек с сетчатой структурой, что является на наш взгляд большим упущением.

Литература:

1. Третьяк В.П. Кластеры предприятий / Москва: Издательство Август Борг, 2006. — 132 с.
2. <http://www.protown.ru>
3. <http://innocentr-samara.ru>

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Характеристики и принципы инновационных компаний

Соболева Марина Георгиевна, ассистент

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

В XXI веке, все больше изменяются привычные процессы, ускоряется развитие, старые технологии уступают место инновационным, ломаются стереотипы, казавшиеся до этого непоколебимыми.

Одним из показателей успешного экономического развития являются высокие темпы экономического роста. Под экономическим ростом на практике понимается долговременное увеличение объема реального ВВП на одного человека. В связи с глобальными тенденциями развития, умение управлять инновациями и получать от них прибыль в самом скором времени, скорее всего, станет наиболее актуальной задачей менеджеров.

При долгосрочном экономическом развитии наиболее важными являются вертикальные инновации, которые связаны с изобретением принципиально новых товаров и технологий. Горизонтальные инновации, в свою очередь, призваны увеличивать разнообразие товаров на рынке.

«Развитие организации следует определить как переход из одного состояния в другое, которое считается более эффективным для ее деятельности». [1, с. 26]

Сегодня в быстроменяющихся условиях бизнеса предприятию необходима собственная система управления инновациями, отвечающая настоящим и потенциальным требованиям отрасли и рынка.

Руководители компаний понимают, что для постоянного устойчивого развития требуется создание особой системы управления, нацеленной на непрерывные инновации.

Инновационные организации планируют все возможные инновации заранее и целенаправленно ими управляют.

Управленцы компании стали осознавать, какую пользу может принести организации особое отношение к человеческим ресурсам, по причине того, что каждый сотрудник компании при соответствующих организационных условиях может выдвинуть перспективные идеи, которые в дальнейшем могут трансформироваться в инновации.

Инновации становятся неотъемлемой частью системы управления большинства компаний. На сегодняшний день в мире не существует единого представления о том, что такое инновация.

Впервые понятие «инновация» было упомянуто австрийским Йозефом Шумпетером. В 1911 году он фор-

мулировал положение о пяти типичных изменениях, которыми, по его мнению, были:

- использование новой техники, технологических процессов или рыночного обеспечения производства (купля-продажа);
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

Г. Барнетт обозначает инновацию как изобретение чего-либо нового. [2]

Г. Шефард рассматривает инновацию как процесс внедрения в организацию новых процессов либо прекращения поддержки текущей деятельности. [3, с. 440–477]

В. Томпсон приводит определение «инновации», в котором он объединяет стадии инновационного процесса: инновации впервые проведенные инициирование, адаптация и внедрение новых процессов, товаров и услуг в среде организации. [4]

Все-таки, большинство инноваций невозможно без предварительного изменения организационных процессов.

На пути внедрения инноваций на предприятиях существуют определенные проблемы. Одна из проблем заключается в том, что в большинстве компаний нет ответственных за инновации. По данной причине основное внимание уделяется усовершенствованиям, которые сопряжены с минимальным риском. Число компаний, старающихся превратить инновации в системный, встроенный организационный процесс, постоянно растет.

Есть мнение, что инновационную деятельность компании невозможно спланировать, поскольку она связана с творчеством. На самом деле инновационный процесс вполне структурирован, его можно и нужно планировать.

Как утверждает выдающийся ученый, профессор Стэнфордского университета Джеймс Марч «существует потребность и в научном, и в практическом знании»... [5, с. 68]

Опыт показывает, что именно совмещение теоретических знаний с практическим опытом может привести к наилучшему результату.

Генерирование идей является первым и важным этапом инновационного процесса. Его результат — опре-

деленное количество перспективных идей для компании.

Мотивацию в менеджменте часто обсуждают и придают ей весьма важное значение. Как же иначе? Ведь задачи мотивации очень широки: от создания креативной команды, установления эффективной системы вознаграждения труда и формирования благоприятной организационной культуры до способности достигать поставленных целей.

Сегодняшний процесс управления инновационной деятельностью около пятидесяти лет назад называли управлением качеством компании. Тогда управление качеством осуществлялось на уровне отдела, который можно было выделить на схеме организационной структуры компании. В то время, руководители предприятия осознавали насколько важную роль играет качество, но были не знакомы с системами, которые бы способствовали установлению его высокого уровня. По этой причине в Японии в то время были широко распространены «кружки качества», которые позднее переросли в известную концепцию тотального управления качеством (Total Quality Management — англ. яз). Данная концепция несет в себе процесс заботы о качестве продукта на всех уровнях деятельности компании. Она включена в основную корпоративную культуру и в обязанности каждого сотрудника компании.

Весьма вероятен тот факт, что в самом ближайшем будущем мировые тенденции развития менеджмента будут проявляться и в России.

Российские руководители обратятся к современным инструментам инновационного менеджмента. Это позволит им создавать в своих компаниях успешные модели тотального управления инновациями.

Инновации считаются важным конкурентным преимуществом на рынке и основным источником стоимости компаний, однако руководители уделяют им намного

меньше времени, чем другим, менее значимым направлениям деятельности.

При таком подходе важно, чтобы сотрудники компании осознавали, каким образом генерировать идеи и выявлять из них те, которые соответствуют целям предприятия, как их продвигать, преодолевать препятствия и находить необходимые ресурсы для того, чтобы воплотить идею в жизнь.

Компании, в которых ценят человеческие ресурсы, как правило, являются успешными. Человеческий капитал в компании играет ключевую роль, и качественная работа с сотрудниками чаще всего дает ощутимые результаты. Откуда же берутся инновации? Их придумывает человек, поэтому инновации исходят обычно от рядовых сотрудников компании. Важно ценить высокий уровень интеллектуального капитала, беречь его.

На основе изучения опыта компаний, которые преуспели в разработке и использовании инноваций, Роберт Такер выделяет пять ключевых принципов эффективной деятельности инновационных организаций:

- к инновациям следует подходить как к дисциплине;
- к инновациям следует подходить всесторонне;
- инновация предполагает организованный, систематический и постоянный поиск новых возможностей;
- к инновациям должны привлекаться все сотрудники организации;
- инновация должна быть ориентирована на потребителя.

Преобразования в инновационных компаниях, нацеленных на свое непрерывное развитие и получение новых идей и знаний — являются важной задачей руководителя. В таких компаниях (их можно назвать преобразующими) идет постоянное профессиональное развитие как персонала так и управленцев. Компании в XXI веке работают над тем, чтобы результаты инновационных идей всегда воплощались в жизнь.

Литература:

1. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. Управление инновациями в организациях: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2006.
2. Barnett H. Innovation. New York: McGraw-Hill, 1953
3. Shepard H.A. Innovation-Resisting and Innovation-Producting Organizations//The Journal of business.1967. vol. 40.p
4. Thompson V.A. The Innovative Organization: Increasing the Innovative Capacity of Organizations//University of Illinois-Urbana. Monograph, 1969.
5. Кутю Д. Интервью с Джеймсом Марчем: идеи как искусство// Harvard Business Review. 2006.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Травматизм и страхование в спорте

Димитров Ирина Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Кузичкина Ольга В., студент
Московский государственный индустриальный университет

В статье рассмотрены виды травм, получаемых в ходе занятий профессиональной спортивной деятельностью и способы страхования от них.

Ключевые слова: травмы, спорт, страхование.

Injuries and insurance in sports

The article describes the types of injuries received during the course of professional sports activities and means of insuring them.

Keywords: injuries, sports, insurance.

В настоящее время наша жизнь очень динамична — с каждым днём происходят новые события во всех сферах жизнедеятельности, открытия в различных областях науки и техники, создание множества инноваций, различных технологий. Однако на некоторые вещи человек по-прежнему не может оказывать значительное влияние, например, на травмы. Под повреждением, или травмой, следует понимать воздействие на организм человека внешнего фактора (механического, физического, химического, радиоактивного, рентгеновских лучей, электричества и др.), нарушающего строение и целостность тканей, и нормальное течение физиологических процессов. Совокупность травм, возникших в определенной группе населения за определенный отрезок времени образует понятие травматизм. Производственной травмой считается повреждение, которое сотрудник получил в рабочее время на территории предприятия или выполняя поручение руководства за его пределами. Кроме того, производственной травмой считается повреждение, полученное во время установленных трудовым договором перерывов, переработки, подготовки к началу работы, а также рабочих командировок. Одним из наиболее травмоопасных видов деятельности является спорт. Многие профессиональные спортсмены рискуют, стремясь преодолеть невозможное и установить новый мировой рекорд. Начинающие или любители нацелены на совершенствование своих возможностей и дальнейший «рост». Однако не все попытки и тренировки спортсменов заканчиваются успехом. Человек, который занимается спортом (причём не важно —

профессиональным или любительским), тратит множество физических сил, а это, как известно, уже само по себе обладает определённым риском для его здоровья. Нужно правильно распределять нагрузки во время тренировки, чтобы причинить как можно меньший ущерб своему здоровью, и так же важно предполагать каковы ваши возможности во время выполнения заданий и во время соревнований. Вероятность получить травму в спорте имеется даже при самой максимальной осторожности. Самые популярные виды спортивных повреждений, которые встречаются чаще остальных:

- ушибы (хоккей, футбол, бокс, спортивные игры, борьба, конькобежный спорт);
- повреждение мышц и сухожилий (легкая атлетика, гимнастика, занятия штангой);
- растяжение связок (занятия штангой, борьба, легкая атлетика и гимнастика, спортивные игры, бокс, танцы и фигурное катание);
- переломы костей (борьба, бокс, хоккей, футбол, конькобежный, велосипедный и горнолыжный спорт);
- раны, ссадины, потертости (велосипедный спорт, лыжи, конькобежный спорт, хоккей и гребля);
- сотрясение мозга (бокс, велосипедный спорт, футбол, горнолыжный спорт).

Причём не стоит забывать, что если одно из вышеперечисленных событий произошло хотя бы один раз, то организм уже не сможет полностью восстановиться на все 100% и быть в той же форме, что и до получения травмы. А спортсмен, как известно, за свою карьеру получает мно-

жество самых различных травм. Это значит, что спортсменам, уходящим из спорта, просто необходима дальнейшая медицинская страховка, а некоторым, возможно, и курс лечения и реабилитации.

Существует система средств профилактики и предупреждения травматизма на занятиях физическими упражнениями. Центральное место в ней занимает освоение и правильное использование приёмов самостраховки. Таких приёмов достаточно много. Количество приёмов и их особенности определяются при помощи степени сложности выполнения техники движений и уровня подготовленности (физического, технического и теоретического), а также другими показателями. Основные правила самостраховки:

- знать технику и понимать особенности структуры осваиваемого упражнения;
- правильно выбирать место для расположения страховующего, соответствующее наиболее трудным и опасным элементам выполнения упражнения, при которых вероятность срыва или падения наиболее велика;
- не осуществлять страховку, находясь на каком-либо объекте;
- правильно располагать руки, при осуществлении страховки выполнения упражнения на гимнастических снарядах, чтобы исключить вероятность падения «на излом», между телом выполняющего упражнение и гимнастическим снарядом;
- применять приёмы подстраховки во время начального освоения движений или во время применения элементов его упражнения, т.е. по мере необходимости;
- применять приёмы поддержки и помощи так, чтобы они способствовали более быстрому освоению движений и осуществлялись, ровно настолько, насколько это необходимо каждому конкретному тренирующемуся для предотвращения падения или неудачного приземления.

Необходимо не только знать правила самостраховки, но и уметь их грамотно применять. Тем не менее, к сожалению, в нашей жизни происходят такие несчастные случаи, которые возникают не по вине спортсмена, и во время которых он ничего не может сделать.

Помимо самостраховки к системе средств профилактики относят регулярные медицинские осмотры, массаж и самомассаж, разминки перед тренировкой и соревнованиями, упражнения на восстановление после тренировок и соревнований.

Однако если несчастный случай всё-таки произошёл, то единственной возможностью помочь спортсмену является наличие заблаговременной страховки. 29 апреля 1999 года был принят закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», и Трудовой Кодекс Российской Федерации признал занятие спортом — профессией. До этого момента, даже если человек занимался спортом 365 дней в год, 24 часа в сутки, это принималось за его хобби, увлечение. В настоящее время страхование в спорте приобретает всё больший размах. И это вполне объяснимо с той позиции, что любой вид

спорта требует от спортсменов результатов, которые достигаются ежедневными, порой изнуряющими тренировками. Происходит износ организма человека — как и у любой машины, техники — только изнашиваются мышечные ткани и суставы. В связи с этим и риск возникновения несчастного случая из года в год увеличивается. Страхование спортсменов должно давать гарантию материальной компенсации. Размер материальной компенсации оговаривается в каждом конкретно возникшем случае отдельно и должен быть прописан затем в страховом договоре.

Существует три основных вида страхования для спортсменов. Ознакомимся с ними подробнее:

1. Обязательное социальное страхование. В данном случае, в соответствии с законодательством страховщик — Фонд социального страхования РФ — обязан выплатить единовременное пособие, а также обязан выплачивать ежемесячные пособия по временной или постоянной нетрудоспособности, если страховой случай всё-таки наступил. Кроме того, страховщик должен обеспечить медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию пострадавшему.

2. Добровольное медицинское страхование. Это страхование медицинских затрат, направленных на восстановление здоровья в частных медицинских центрах. При добровольном страховании страховщик выплачивает спортсмену компенсацию, установленную в договоре страхования. Однако добровольное страхование спортсменов на практике имеет свои особенности:

- только профессиональные спортсмены могут подлежать добровольному страхованию, причём только на время соревнований за границей;
- не распространяется на период учебно-тренировочных сборов и соревнований, которые проходят в Российской Федерации;
- добровольное страхование длится не весь период пребывания спортсмена в сборных командах Российской Федерацией, а только при поездке за рубеж, в качестве участника соревнований.

Следовательно, профессиональный спортсмен (член сборной Российской Федерации) не защищён «спортивной» страховкой во время периода акклиматизации и во время подготовки к соревнованиям, а также для участия в соревнованиях за границей, как и все граждане, выезжающие за границу, спортсмен обязательно должен иметь при себе туристический полис. Такой полис, по идее, должен возмещать медицинские затраты, которые могут возникнуть в том случае, если проблемы со здоровьем возникнут вне соревнований.

3. Несчастный случай — наиболее популярный вид страховых услуг по оценкам страховых компаний. Нежданное внезапное влияние внешнего окружения на человеческий организм, сопровождающееся временным или постоянным расстройством здоровья, либо смертью застрахованного — понятие несчастного случая в страховании. «Внезапность» — недолговременное по своему

разрушительному влиянию на организм человека неожиданное событие, исключая хронические заболевания и ежедневное отрицательное влияние окружающей среды. «Непредвиденность» — причинённый вред здоровью являлся непреднамеренным, не по воле застрахованного. К несчастным случаям относят: стихийные явления, пожары, взрывы, аварии, нападения злоумышленников, отравления и прочие. Страхование от несчастных случаев может предложить следующее:

- гарантировать защиту для спортсменов, тренеров, судей и всего сопровождающего персонала (врачи, массажисты и т.д.), задействованных во время соревнований, чемпионатов или турниров и тренировок;
- покрыть несчастные случаи, которые произошли по пути на соревнование (чемпионат, турнир), в процессе тренировки или же при осматривании спортивного инвентаря;
- возможность физического или юридического лица оформить коллективную страховку.

Существуют различные страховые программы, отличающиеся между собой по сроку действия: только на время соревнований; на время соревнований и подготовительного этапа к официальным турнирам; постоянная защита в течение года. В страховку спортсменов, как правило, входит:

- материальная компенсация, выплата которой производится согласно страховому договору, при наступлении страховых случаев (получение спортсменом травмы или же приобретение инвалидности);
- выплата материальной компенсации членам семьи в случае смерти спортсмена.

Тем не менее, существует большая разница между описанным на бумаге и происходящим в реальной жизни. К сожалению, положение дел в спортивном страховании не такое радужное. Например, как было уже упомянуто выше, профессиональный спортсмен не защищён «спортивной» страховкой во время периода акклиматизации и во время подготовки к соревнованиям, и этот пункт не включается в обязательное социальное страхование спортсмена. Получается, что нашей стране здоровые спортсмены нужны только на период соревнований. Но ведь во время подготовки сил у спортсменов тратится не меньше, а вероятность получения травмы иногда даже более велика (при попытке «взять новую высоту»), чем на самих соревнованиях. А что же предлагает нам регламентирующий спортивную деятельность наш главный закон о спорте в России? Несмотря на то, что существующий базовый закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» уже много раз корректировали, ничего конкретного про страхование спортсменов в этом законе так и не указано, а в статье «Социальная защита спортсменов и работников физкультурно-спортивных организаций» основное внимание уделено оплате труда спортсменов, содержанию выдающихся спортсменов. Страхование от болезней или несчастного случая в этой статье не упоминается. Сергей Закройчиков, заместитель начальника управления корпоратив-

ного обслуживания ОСАО «Ингосстрах» раскрывает ещё одну острую проблему страхования спортсменов: «Единой системы страхования спортсменов в России пока не существует. Действующий в настоящее время закон «О физической культуре и спорте в РФ» содержит только одно упоминание о страховых отношениях в области физической культуры и спорта: Страхование членов олимпийской делегации РФ на Олимпийских играх и других международных спортивных мероприятиях, проводимых под патронажем Международного олимпийского комитета, осуществляет Олимпийский комитет России». Вдобавок ко всему, если спортсмены, имеющие статус профессионалов, подлежат на основании трудового договора обязательному социальному страхованию, то все остальные спортсмены, даже являющиеся членами сборных команд, не имеют гарантированной страховой защиты. Тут же не лишним будет напомнить и о детях, которые являются начинающими спортсменами и только постигают спорт — их тоже как-то нужно учитывать в системе страхования, причём со своими нюансами. А также не стоит забывать о спортивных любителях, им необходимо предоставить хоть какое-то, пусть и минимальное, обязательное страхование.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что, к сожалению, на сегодняшний день страхование в полном объёме для спортсменов (а уж тем более для любителей) не является обязательным. Однако, этот вопрос, на самом деле, стоит достаточно остро. Многие заинтересованные члены спортивного сообщества считают, что вопрос о спортивном страховании необходимо вынести в отдельный закон. Риски, которые сопровождают спортсменов во время подготовки к соревнованиям и в процессе выступления не всегда оправданы. Поэтому для нового закона или обязательной поправки к уже существующему необходимо разработать:

- надёжную и доступную систему страхования, учитывающую обязательный сектор (подразделяющийся на программы для спортсменов и любителей) страхования с определённым перечнем страховых случаев индивидуально для каждого вида спорта;
- дополнительный сектор страхования (подбирается индивидуально для каждого спортсмена/любителя);
- усовершенствовать сектор страхования от несчастных случаев;
- разработать систему страхования детей-спортсменов;
- разработать систему обязательного страхования и медицинского обслуживания для спортсменов, которые уже ушли из спорта (ведь старые травмы, полученные во время профессиональных занятий спортом, могут напомнить о себе в будущем).

Естественно, с первого раза все моменты не могут быть учтены с первого раза, поэтому также важно курировать исполнение закона, выявлять отрицательные моменты и недоработки, устранять их при помощи внесения необходимых поправок. Также необходимо своевременно вно-

сильные изменения в законе по мере их возникновения, пока вопрос ещё является актуальным, чтобы избежать острых и негативных моментов в страховании спортсменов и лю-

бителей. Иными словами — нельзя забывать о необходимости страхования в спорте в условиях динамично меняющихся событий и окружающей среды.

Литература:

1. Виленский М.Я., Физическая культура и здоровый образ жизни, уч. 2007 г.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
4. [Электронный ресурс] — Википедия. Свободная энциклопедия — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
5. [Электронный ресурс] — Страховой случай — Режим доступа: <http://www.sluchay.ru>.

О совершенствовании экономического механизма формирования тарифов для малых ГЭС в Республике Армения

Халатян Нарине Арутюновна, преподаватель
Ереванский государственный инженерный университет (Армения)

Так как Армения не обладает собственными залежами ископаемых видов топлива, то её энергетика существенным образом зависит от импортируемых видов топлива. Так, импортируемые из Российской Федерации природный газ и нефтяные продукты составляют значительную часть энергетического баланса Армении. Более того, Армения импортирует топливо для работы атомной станции.

Основными источниками производства электроэнергии в республике являются: тепловые станции, работающие на природном газе; гидроэлектростанции (ГЭС); атомная электростанция (АЭС). Структура потребления первичной энергии [3] приведена на рис 1.

Несмотря на вышесказанное, Армения имеет значительный потенциал для развития возобновляемой энергетики (ВЭ). В течение последних десяти лет правительство республики посредством ряда законодательных инициатив и реформ [1,2] дало толчок развитию производства

электроэнергии из возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Это развитие было обусловлено, в основном, такими стимулирующими механизмами, как преференциальные тарифы, гарантированная покупка энергии и гарантированное соединение к сети. В конце 2012 года почти 100 % ВЭ производилась на малых ГЭС.

Целью настоящей работы является разработка новой структуры преференциальных тарифов, способствующих дальнейшему развитию малых ГЭС (МГЭС) с минимальными изменениями тарифов для конечных потребителей. Структура ВЭ в Армении [4] приведена в таблице 1.

Согласно закону об энергетике [2] вся энергия, производимая на ВИЭ, подлежит 100 % покупке в течение 15 лет со дня сдачи в эксплуатацию по тарифам, утвержденным регулирующим органом — Комиссией по Регулированию Общественных Услуг [4]. Тарифы для ВИЭ рассчитываются по формуле [4] (Решение Комиссии по Урегулированию Общественных Услуг N207, 2007 г.)

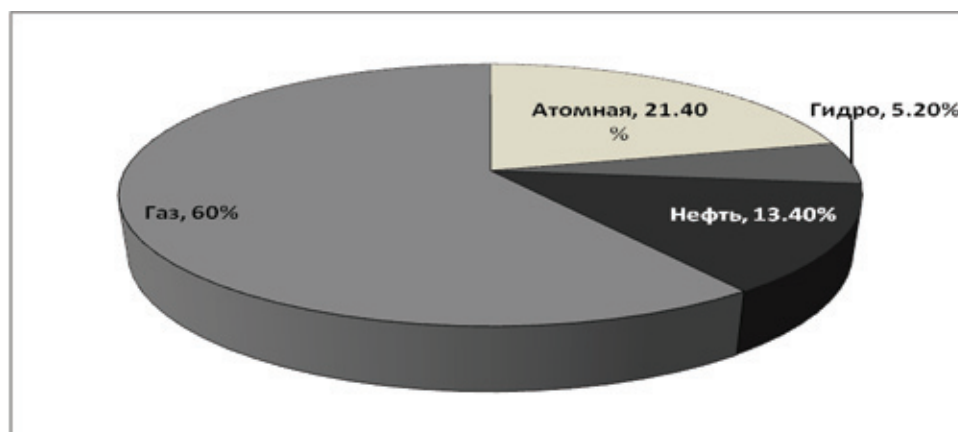


Рис. 1.

Таблица 1

Технология	Кол-во станций	Мощность, ГВт	Производство, ГВтЧ
МГЭС	102	0,13	399
Ветер	1	0,0264	3,73
Биогаз	1		2,93
Солнечная	0	0	0

$$T = T_1 \left[k_1 \frac{P_1}{100} + k_2 \frac{ER_1}{ER_2} + (1 - k_1 - k_2) \right], \quad (1)$$

где T — новый тариф (в драмах); T_1 — тариф за прошлый год (в драмах); k_1 — коэффициент, равный 0,35; k_2 — коэффициент, равный 0,3; P_1 — инфляция за прошлый год (в %); ER_1 — средний курс драма (национальная валюта Армении) по отношению к доллару США за данный год; ER_2 — средний курс драма по отношению к доллару США за прошлый год.

Мировой опыт показывает [3,7], что преференциальные тарифы — наиболее эффективный механизм стимулирования МГЭС. На сегодняшний день существуют две основные группы моделей преференциальных тарифов: *рыночные* и *независимые от рынка* или *фиксированные*. *Рыночные модели* привязаны к ценам на электроэнергию, которая продаётся на рынке электроэнергии, так называемом спотовом рынке. Данная модель не может быть внедрена в Армении ввиду отсутствия регулируемого рынка электроэнергии и соответствующего законодательства. *Независимые от рынка* или *фиксированные модели* преференциальных тарифов не привязаны к колебаниям рыночных цен на электроэнергию. Данные модели имеют свои преимущества и недостатки [3, 7], однако большинство стран принимают данный механизм для преференциальных тарифов.

Существуют три модели фиксированных тарифов:

1. Фиксированные в местной валюте.
2. Фиксированные с привязкой к колебаниям курса местной валюты или инфляции. Данная модель особенно актуальна для развивающихся стран с высокими колебаниями курса местной валюты. В Армении данная модель принята с 35 % привязкой к инфляции.
3. Снижающая модель, при которой в начале эксплуатации устанавливается относительно высокий тариф, который постепенно снижается в течение эксплуатации. Например, такая модель применяется в штате Миннесота (США) [7]. Основным преимуществом данной

модели является более эффективное использование денежных потоков и снижение рисков, связанных с высокими затратами на обслуживание кредитных ресурсов в течение начального периода эксплуатации. Постепенное снижение тарифов для конечных потребителей позволяет в дальнейшем снизить также и социальные риски.

Развитие МГЭС отражается положительно на экономике в целом. В частности:

- создаются новые рабочие места (500 и более рабочих мест в отдалённых районах);
- создаются новые производства (трубы, турбины, генераторы);
- снижается отток капитала вследствие уменьшения объёма импортируемого топлива;
- снижается выработка электроэнергии на тепловых станциях, что, в свою очередь, приводит к уменьшению объёма выброса парниковых газов.

Анализ влияния МГЭС на тарифы для конечных потребителей проводился по следующей схеме:

- рассчитана суммарная генерация на всех станциях Армении;
- рассчитаны суммарные платежи всем станциям;
- рассчитаны средние оптовые цены за 1 КВтЧ с учётом и без учёта МГЭС;
- рассчитаны рост генерации на МГЭС и его влияние на тарифы по годам (табл.2).

Как видно из таблицы, рост генерации на 34 % в 2011 году привёл к росту оптовых цен лишь на 7 %. В течение последних семи лет генерация на МГЭС выросла почти на 270 %, в то время как рост оптовых цен составил лишь около 8 %. Влияние роста генерации МГЭС на тарифы конечных потребителей ещё меньше, так как они в два раза выше оптовых цен (около 3 %). Таким образом, существенный рост генерации на МГЭС приводит к незначительному росту тарифов для конечных потребителей.

Для проведения финансового анализа выбрана МГЭС Гетик-4, которая будет построена на реке Гетик в ре-

Таблица 2

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Влияние на тарифы	1,722%	1,012%	1,217%	1,983%	2,25%	3%	7%
Рост пр-ва на МГЭС	30%	9%	8%	27%	9%	29%	34%

Таблица 3

Название	Местополо- жение	Стадия	Поставщик оборуд.	Мощность, МВт	Годовое пр- во, ГВтЧ	Необх. инвест. без НДС, долларов США
Гетик-4	Гегаркуник	Проект. докум.	ЕС	3	11.0	3,420,000

Таблица 4

Год сдачи в эксплуатацию	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Тариф без НДС, драм/кВтЧ	25	25	25	25	24	24	24	24	24	20	20	20	20	20	20

гионе Гегаркуник. Такой выбор обоснован тем, что данная станция имеет типичные характеристики для МГЭС Армении. Основные технические характеристики МГЭС Гетик-4 приведены в таблице 3.

Финансовая модель рассчитана с целью выбора приемлемого уровня тарифа, обеспечивающего необходимый доход инвестора [6]. В качестве основного финансового показателя выбрана проектная внутренняя норма доходности (ВНД). Так как финансирование проекта будет обеспечено как собственными, так и заёмными средствами, то в качестве стандартного значения принята средневзвешенная стоимость капитала, представляющая собой средневзвешенную стоимость финансовых ресурсов, предоставляемых различными источниками. Данное стандартное значение представляет собой минимальную ВНД, обеспечивающую финансовую привлекательность проекта.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) рассчитывается по формуле [5]

$$WACC = \frac{E}{V} \cdot R_e + \frac{D}{V} \cdot R_d \cdot (1 - T_c), \quad (2)$$

где E — собственный капитал; D — заёмный капитал; $V = E + D$ — суммарная инвестиция; R_e — стоимость собственного капитала; R_d — стоимость заёмного капитала; T_c — налог на прибыль.

В Армении для строительства МГЭС три организации предоставляют кредиты с годовыми процентными ставками 10,5%, 11% и 12%. Стоимость заёмного капитала принята равной 10,5%. Так как официальные данные по

стоимости капитала в Армении отсутствуют, то в её качестве принято значение 12,5%, основанное на ставках местных коммерческих кредитов.

С учётом принятых выше значений, рассчитанная по формуле (2) средневзвешенная стоимость капитала будет равна 11%. На основе вышеприведённых параметров расчётное значение ВНД получается равным 9,35%, что ниже требуемого значения 11%. Для достижения требуемого значения ВНД необходимо на 6% поднять тарифы.

Выше было упомянуто о снижающей модели, как наиболее эффективной модели для стимулирования развития МГЭС. В таблице 4, на основе проведённых для МГЭС Гетик — 4 расчётов, приведена новая структура тарифов по этой модели.

При данной модели для МГЭС Гетик — 4 ВНД получается равной 13%, что превышает требуемую минимальную надёжность.

На рис. 2, рис. 3 и рис. 4 для существующей и новой моделей приведены графики изменения тарифов (в драмах) в зависимости от срока эксплуатации при различных сценариях развития инфляции 2%, 5% и 7% соответственно. На рисунках сплошная линия соответствует расчетам по новой модели, а пунктирная — существующей модели.

Сравнительный анализ существующей и новой моделей показывает, что в течение эксплуатации данная модель позволяет снизить тарифы для конечных потребителей, в то время как по существующей модели тарифы растут, причём тем быстрее, чем выше инфляция. Из рисунков видно, что чем выше инфляция, тем раньше насту-

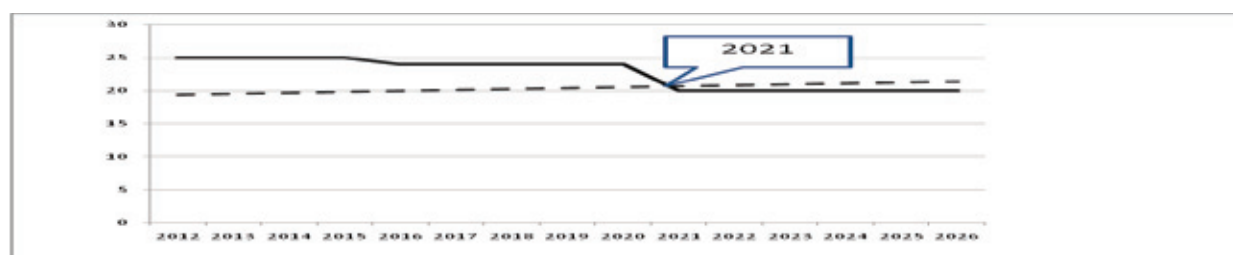


Рис. 2.

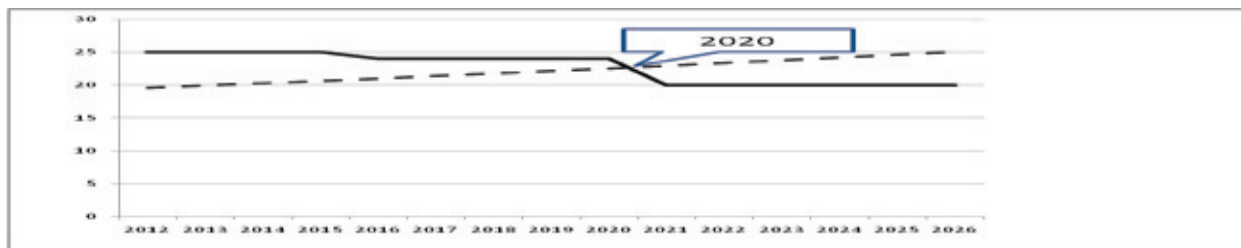


Рис. 3.

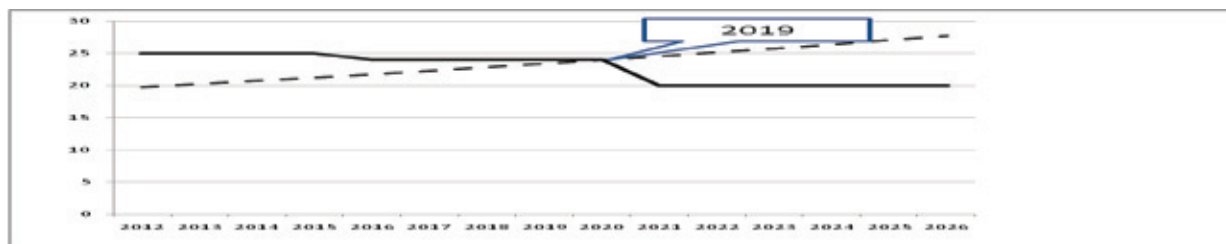


Рис. 4.

пает момент выравнивания тарифов, после которого по существующей модели тарифы продолжают расти, а по новой модели — снижаются до определённого значения.

Таким образом, снижающая модель позволяет как стимулировать дальнейшее развитие МГЭС, так и снижать тарифы для конечных потребителей.

Литература:

1. Закон Республики Армения «О возобновляемой энергетике и энергосбережении» от 09.11.2004.
2. Закон Республики Армения «Об энергетике» от 07.03.2001.
3. Международное энергетическое агентство (IEA), статистические отчеты. [Электронный ресурс (www.iea.org)]. 2012.
4. Отчеты комиссии по урегулированию общественных услуг Республики Армения. [Электронный ресурс (www.psrc.am)]. 2012.
5. Теплова Т.И. Инвестиции. Учебник для вузов. — М.: Юрайт, 2011. — 358 с.
6. Файн И.И. Предельно допустимые удельные капиталовложения в строительство МГЭС. — Сб. науч. тр.: Гидропроект, 1985, № 99. с. 66–69.
7. Klein A. Feed-in Tariff Designs: Options to Support Electricity from Renewable Energy Sources. Lightning Source Inc., Tennessee, USA. 2008.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Последствия вступления России в ВТО

Даутова Зарина Халиловна, студент

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Вступление России во Всемирную торговую организацию является на сегодняшний день, несомненно, важной и актуальной темой. Внешняя торговля — один из основных секторов российской экономики, так как именно она определяется динамикой многих макроэкономических параметров. Задача правительства — создать необходимые условия для дальнейшего развития внешнеэкономических связей и их эффективного применения в целях повышения конкурентоспособности экономики и жизненных стандартов населения.

Всемирная торговая организация — международная экономическая организация, регулирующая правила международной торговли согласно принципам либерализма ВТО была основана в 1995 году. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле, заключенного сразу после Второй мировой войны.

Главная задача ВТО — способствовать беспрепятственной международной торговле. Развитые страны, по инициативе которых создана ВТО, считают, что именно экономическая свобода в международной торговле способствует экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

Для того чтобы разобраться насколько эффективна данная организация и к каким изменениям она приводит, рассмотрим последствия вступления в ВТО на примере других стран.

Украина вошла в ВТО в 2008 году. «Федерация Работодателей Украины» провела исследование того, как сказалось понижение импортных тарифов на производстве:

- Из 36 000 человек, работавших в автомобилестроении, потеряла работу половина.
- Пострадал агропромышленный комплекс и продовольственный сектор.
- 50 украинских заводов, производящих сахар, остановились.
- В сахарной промышленности и свиноводстве за 3 года с 2008 г. потеряли рабочие места около 500 000 человек.
- Большие потери понесли также деревообработка и легкая промышленность.
- Негативные тенденции в винодельческой, молочной, пищевой и авиационной промышленности.

Деиндустриализация в Африке. Проводимые с 1980-х годов экономические реформы и снижение импортных пошлин привели:

В Сенегале треть рабочих в промышленности потеряла работу.

В республике Берег Слоновой Кости к разрушению химической, текстильной, обувной промышленности и автомобилестроения.

В Сьерра-Леоне, Судане, Танзании, Уганде и Заире к вытеснению импортом национальных производителей товаров потребления, что привело к резкому росту безработицы.

В Кении к упадку производства напитков, табака, текстиля, сахара, кожи, цемента и стекла.

В Малави к банкротству текстильной отрасли, производства одежды, мыла и моющих средств, масел и птицеводства. Промышленное производство упало с 20 % ВВП в начале 1990-х до 10,7 % в 2004 г.

В Марокко снижение импортных пошлин, которое было начато в 1983 году, привело к падению занятости на 6 % в производстве на экспорт, на 8,9 % в производстве напитков и табака, на 4,3 % в производстве одежды и на 2,9 % в производстве тканей (в этом секторе в 1985 году было занято 21 % всех работающих в производственной отрасли).

В Замбии первый этап снижения импортных пошлин начался в середине 1980-х. В течение 5 последующих лет занятость в частном секторе упала более чем на четверть: были потеряны 62000 рабочих мест, а безработица выросла в 2 раза: с 354 000 до 695 000 безработных. В 1991 г. уже более пятой части рабочих были безработными. Вторая волна снижения импортных пошлин была проведена в середине 1990-х — занятость упала примерно на четверть в течение тех 12 лет, которые следовали за началом реформы. В этот период потеряли работу 127 000 человек. Часть промышленных предприятий разорилась, а занятость в промышленном секторе упала с 75 400 до 39 000.

В Гане либерализация торговли была начата в 1986—1990 гг. и привела к разорению текстильной отрасли, производства бумаги и печатных изделий, электротехнического оборудования, товаров из железа и стали. Снижение импортных пошлин привело за 8 лет после начала

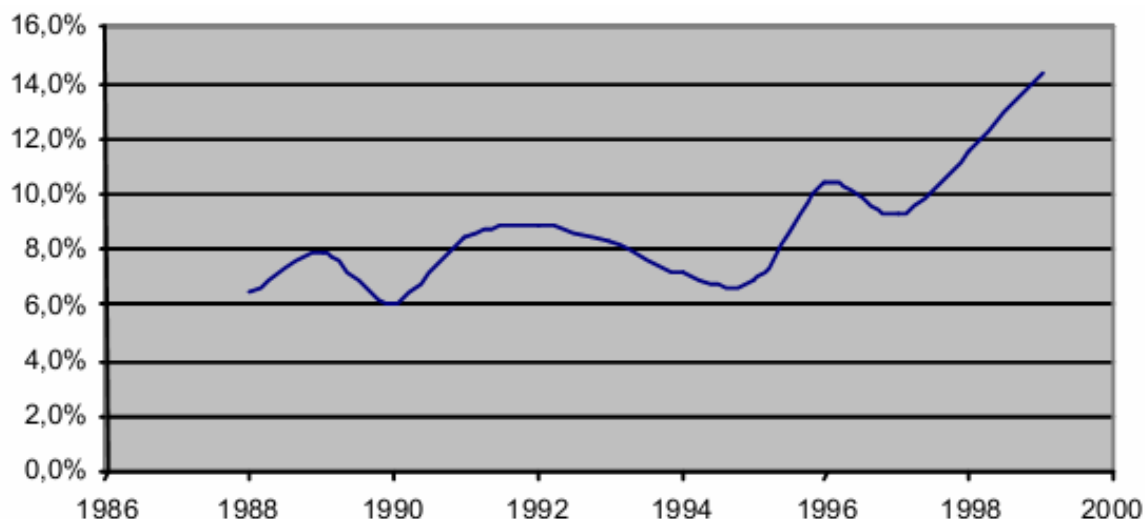


Рис. 1. Рост безработицы в Эквадоре

реформ — с 1984 г. по 1992 г. — к падению занятости в промышленности на 17 %, в результате чего 115 000 человек потеряли работу. Снятие ограничений на импорт одежды second hand также подорвало производство одежды.

ВТО препятствует индустриализации развивающихся стран.

Деиндустриализация при вхождении в ВТО — не случайность, а логичный результат соглашений и правил ВТО и МВФ, которые сформулированы так, чтобы не дать развивающимся странам стать конкурентами. Поэтому, зная опыт других стран, располагая интересами западных корпораций по завоеванию национального рынка, а также зная, что ВТО все время проводит интересы этих корпораций, мы не можем ожидать модернизации и индустриализации.

Либерализация торговли и ослабление норм трудового законодательства в Эквадоре привели к росту безработицы, бедности и незащищенной занятости. Наиболее сильно безработица затронула бедные слои населения — для них уровень безработицы достиг в 1999 году 24 %.

Рассмотрев последствия вступления в ВТО других стран можно сделать выводы:

Опыт развивающихся стран, вступивших в ВТО, показал, что политика ВТО привела к разрушению их сельского хозяйства, промышленности и других производств. Вступление России в ВТО — это потеря независимости, разорение сельского хозяйства и промышленности, безработица, приватизация общественных благ (образование и медицина станут платными, вырастут цены на транспорт и ЖКХ), снижение безопасности продуктов питания.

Россия окончательно лишится в будущем возможность развивать свою промышленность и сельское хозяйство, поскольку в ВТО наложены запреты любых мер их поддержки и защиты. Вступление в ВТО закрепит за Россией статус поставщика дешевых ресурсов без своего производства.

ВТО — открытие рынков и допуск на них западных корпораций. Правила ВТО делают неосуществимым развитие национального производства, то есть — развитие экономики в целом.

ВТО — предусматривает отмену любого государственного регулирования в развивающихся странах в интересах корпораций.

Вступление в ВТО — это отказ от возможности ставить права и здоровье населения и развитие своего производства выше интересов транснациональных корпораций. Инструментом ослабления или отмены национальных законов в области экологии, безопасности питания и в других областях служит Суд ВТО и «проверка на необходимость» национальных законов, закреплённая в целом ряде соглашений ВТО. Россия утратит право запрещать или ограничивать ввоз ГМО-продуктов или высевание ГМО-семян и станет зависимой от импорта ГМО-семян.

Что ВТО и МВФ обещают России от вступления в ВТО и что на самом деле будет с экономикой России после вступления в ВТО?

ВТО заявляет, что система мировой торговли либеральна, она дает всем странам шансы для развития на одинаковых условиях и что правила ВТО помогут бедным странам стать развитыми. Мировая торговля не свободна. Она построена так, что развитые страны преимущественно продают на мировом рынке готовые промышленные изделия и услуги с более высокой стоимостью, а страны третьего продают, главным образом, растительные продукты, минералы и изделия с низкой степенью переработки и стоимостью.

ВТО утверждает, что в результате вступления в ВТО не вырастет безработица. По подсчетам аналитиков, вступление в ВТО принесет России миллионы безработных и десятки тысяч закрытых предприятий. Для России и стран бывшего СНГ Европейская комиссия предсказывает упадок следующих секторов и потерю рабочих мест в них:

производство электронного оборудования, промышленность (производственное оборудование), сахарное производство, текстильная отрасль.

ВТО обещает, что вступление в ВТО приведет к росту зарплат. По данным организации по торговле ООН UNCTAD, в странах, которые открыли свои рынки для корпораций, упал уровень зарплат.

Промышленность. По оценкам Всемирного Банка, в результате вступления России в ВТО уменьшится доля защищенных промышленных секторов, которые мало экспортируют. В перерабатывающей отрасли Всемирный Банк предсказывает наибольшее падение занятости в пищевой и легкой промышленности, производстве материалов и оборудования. Упадок промышленности, ориентированной на внутренний рынок. Либерализация торговли стала во многих странах одной из причин кризиса государственных доходов и упадка в этих странах промышленности, ориентированной на внутренний рынок, обострения кризиса платежного баланса и сокращения в стране рабочих мест.

Сельское хозяйство. «Соглашение по сельскому хозяйству» ВТО требует открыть рынки стран третьего мира. В это же время США и ЕС продолжают субсидировать сельское хозяйство в своих странах, что в свою очередь ведет к перенасыщению рынков периферии субсидированными продуктами, к падению цен на них и банкротству местных производителей. Вступление России

в ВТО и связанное с ним снижение импортных пошлин сделают национальное сельское хозяйство неконкурентоспособным, учитывая субсидирование сельского хозяйства в США и ЕС.

ВТО заявляет, что приватизация общественных благ сделает эти системы эффективнее, цены на них ниже, а сами услуги доступнее. Общественные блага в ВТО понимаются не как право граждан, а как товар. ВТО требует приватизации общественных благ, роста цен на них и открытие доступа к ним иностранных концернов. ООН предупреждает, что ГАТС лишит население доступа к элементарным общественным благам.

Подводя итоги изучения вступления России в ВТО, следует отметить, что опыт ранее вступивших в ВТО развивающихся стран показал, что итогом стало разрушение сельскохозяйственного, промышленного комплексов национальных экономик.

Вступление России в ВТО — это потеря суверенитета, разорение сельского хозяйства и промышленности, безработица, приватизация общественных благ, снижение безопасности продуктов питания и навязывание ГМО.

Россия бесповоротно потеряет в будущем возможность развивать свою промышленность и сельское хозяйство, поскольку в ВТО запрещены любые меры их поддержки и защиты. Вступлением в ВТО мы закрепим за Россией статус поставщика дешевых ресурсов без своего производства.

Литература:

1. Всемирная торговая организация. Что ждет Россию. Мировой опыт. Адрес документа: <http://stop-vto.ru/wp-content/uploads/docs/stop-vto.pdf>
2. Газета «THE MOSCOW NEWS». Адрес документа: <http://www.themoscownews.com/business/20120822/190122442.html>
3. Татарникова Е.А. Мировая экономика. Онлайн учебник. Адрес документа:
4. <http://be5.biz/ekonomika/etea/53.htm>
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015. — М: Экономика, 2010. — 606 с.

Место и роль иностранных инвестиций в формировании внешнеэкономических связей (на примере Азербайджанской Республики)

Мирзойев Аскер Ибадатович, старший преподаватель
Нахчыванский частный университет (Азербайджан)

Одним из самых показательных событий современной мировой экономики является международное движение капитала. С повышением международного характера мирового хозяйства ускоряется движение международного капитала. Говоря о движении капитала — «понимается извлечение части ресурса капитала в различной форме с процесса национального перепроизводства в какой-либо стране и пуск ее в оборот в другой стране». Это экономическое понятие в основном охватывает финансовые опе-

рации. Известно, что чем больше инвестиций в настоящее время привлекает страна, тем больше в будущем она будет производить и потреблять. Для этого важное значение имеет сбор активов капитала и инвестиций. В странах, где ощущается потребность в капитале, государство само должно вести этот процесс. Практика показывает, что больший успех в этой области имеют авторитарные режимы. Собранные финансовые ресурсы требуют эффективного внедрения как внутри страны, так и в иностранных

странах. Поэтому в последние годы во внешней экономической политике многих стран инвестиционная политика занимает особенное место и в настоящее время ее роль безостановочно повышается [7, с. 5–17].

Внешняя инвестиционная политика охватывает мероприятия, проводимые в области долгосрочных международных капитальных вложений, а сама эта политика ведется в двух направлениях.

В направлении импорта:

- увеличение объема национального продукта и услуг на уровне международных стандартов;
- привлечение в страну новых технологий, опыта и т.д.;
- решение уровня занятости населения страны и устранение безработицы;
- увеличение совокупности внутренней продукции и национального дохода и т.д.

В направлении экспорта:

- внесение на внешние рынки продуктов и услуг экспортного назначения;
- расширение иностранного производства в стране в целях получения дохода и обеспечения внутреннего рынка иностранной продукцией (в основном полуфабрикатами, запасными частями и т.д.);
- совершенствование банковской системы и повышение эффективности валютных операций;
- совершенствование страховой системы и т.д.

В основе процесса международного движения капитала стоят нижеследующие цели:

- расширение рынка (новый рынок, новая продукция);
- получение более высокой прибыли;
- приобретение внешних ресурсов (источники нового сырья);
- политические и геополитические цели и т.д.

Капитал в основном экспортируется со стороны государства и частных компаний. Основными причинами, обуславливающими международное движение капитала являются:

- несовпадение спроса и предложения капитала в различных звеньях мирового хозяйства;
- возможность экспорта капитала;
- наличие нового рынка и возможность выхода к ним;
- дешевизна сырья и рабочей силы в странах экспортирующих капитал;
- наличие в этих странах стабильной политической среды и благоприятных условий для инвестиций;
- принципы сравнительного преимущества отдельных рынков в иностранной торговле.

На современном этапе движение капитала превратилось в более типическую сторону международных экономических отношений. Еще более дополняя экспорт товаров, экспорт капитала стал обладателем решающей роли в системе международных экономических отношений. В этих случаях положен конец монополии экспорта товаров.

Имеется много теорий относительно международного движения капитала. Одним из них является неоклассиче-

ская теория международного движения капитала, основывающаяся на классическую теорию международной торговли [2, с. 125].

Иностранная фирма, в соответствии со своим высоким международным статусом, легко входит на рынки многих зарубежных стран. Фирма умеет на каждом этапе так скоординировать инвестицию капитала и производственные операции, что за счет синхронизации может сэкономить в большом количестве производственные издержки. Внедряя совершенную систему управления и организуя активную рекламу, фирма также может получить большую выгоду. Обладая такими преимуществами, эта фирма может получить за рубежом прибыль в более значительной степени, чем в собственной стране. Их прибыль должна в несколько раз повысить прибыль местных фирм. В противном случае международный рынок капитала состоял бы из обыкновенных переводов обыкновенного капитала из одной страны в другую для получения прибыли.

Таким образом, из сказанного можно сделать вывод, что основную роль непосредственно в иностранных инвестициях играют не конкурентные условия, а особые преимущества фирм. А это заставило принять исследователей факт наличия непосредственной связи между инвестициями и контролем над рынком. Отметим, что в этой области имеются два взгляда:

1. Взгляд С. Хаймера. С. Хаймер считает, что иностранный инвестор является монополистом, действующим на любом рынке. Иностранные инвестиции вкладываются, чтобы зажать конкуренцию и захватить контроль над рынком. На самом деле на различных рынках такие события имеют место. Например, какая-либо фирма, боясь конкурентов, открывает филиал за рубежом. Потому что такой же филиал может открыть и его конкурент. Такие инвестиции называют еще «защитные инвестиции».

2. Теория присвоения Стефана П. Маги в 1984-ом году обосновал, что в противовес взглядам С. Хаммера основные преимущества, заставляющие фирму вкладывать капитал, не представляют такую уж большую опасность для свободной конкуренции продукции на рынке. Напротив, эти преимущества дают фирме право на монополию только в области факторов производства. Эти преимущества же не всегда дают возможность захватить контроль над рынком.

Особые преимущества фирмы вынуждают создавать новые производственные мощности на внутреннем рынке, но также и поощряют вкладывать непосредственные иностранные инвестиции. Экономическое обоснование непосредственных иностранных инвестиций фирмой связано с расширением принятия области за пределами национальной границы и увеличением прибыли. Для освоения потенциальной выгоды, порожденной ее преимуществами, фирма часто старается удержать в своих руках контроль и собственность. Если придется с кем-то поделить собственность и контроль, то она может потерять свои преимущества [7, с. 28–110].

Иностранные инвестиции играют очень важную роль в интернационализации мировой экономики и в экономике отдельно взятой страны. Уже несколько десятилетий непосредственные иностранные инвестиции, по сравнению с международной торговлей, возрастают более быстрыми темпами.

Основные инвесторы — транснациональные корпорации занимают центральное место в процессе интернационализации мировой экономики, являются основным механизмом укрепления хозяйственной взаимозависимости между отдельными государствами.

В 1995-ом году 2/3 международного течения непосредственных иностранных инвестиций направлено только 10 странам возглавившим список получающих эти инвестиции. На другом полюсе же 100 странам в нижней части этого списка из международного течения непосредственных иностранных инвестиций выпадает только 1%. Главными экспортёрами капитала, как и раньше являются США, Италия, Великобритания, Япония, Германия и Франция. Одновременно они выступают мировыми инвесторами других государств (вкладывая приблизительно 270 миллиард долларов) и главными получателями иностранных инвестиций (около 203 миллиарда долларов).

Однако, необходимо учесть, что в результате влияния ежегодно усиливающегося западноевропейского финансового кризиса, эта тенденция постепенно ослабевает. Вообще, непосредственные иностранные инвестиции выступают как основная движущая сила глобализации, происходящей в мировой экономике [6, с. 72–98].

В Азербайджанской Республике же на современном этапе роль иностранных инвестиций в развитии экономики очень велика. По мнению специалистов, важность привлечения иностранных инвестиций в экономику республики обуславливается нижеследующими причинами:

1. Внутренний рынок инвестиционных ресурсов развит очень слабо. А это включает в себя государственные средства, средства кредитной линии по межгосударственным соглашениям, средства Европейского Банка Перестройки и Развития, средства Коммерческих банков и инвестиционных структур Азербайджана. На основании данных Министерства Экономического Развития Азербайджанской республики видим, что потребность потенциала такого рынка в иностранном капитале приблизительно равняется 20–25 миллиардов долларов, из них реальные вложения в экономику Азербайджана составили 5,9 миллиардов манатов;

2. Высокий уровень иностранных инвестиций. В 2000-ом году вложения иностранных инвестиций в экономику страны составили 927,0 миллион долларов, а это составляет 70,6% от общей инвестиции.

3. Превышение инвестиционного импорта над экспортом, в первую очередь, связано с инфляцией, экономическим кризисом, с происходящими колебаниями, связанными с политической и экономической нестабильностью в стране.

В 3-ей статье Закона Азербайджанской Республики 4 декабря 2012-го года «О защите иностранных инвестиций» говорится — «предпринимательская деятельность иностранных инвесторов с целью получения прибыли (дохода) и вложенные в объекты деятельности другого типа имущество и все виды имущественного права, в том числе право на результаты интеллектуальной деятельности и другие права не относящиеся к предметному праву являются иностранными инвестициями».

Иностранными инвесторами в Азербайджанской Республике могут быть нижеследующие:

- иностранные юридические лица;
- иностранные граждане, лица без гражданства и граждане Азербайджанской Республики постоянно проживающие за границей: при условии, что они стоят на учете для занятий хозяйственной деятельностью в стране, гражданами которой являются или в стране, где постоянно проживают;
- иностранные государства;
- международные организации.

Предпринимательская деятельность иностранных инвесторов с целью получения прибыли (дохода) и вложенные в объекты деятельности другого типа имущество и все виды имущественного права, в том числе право на результаты интеллектуальной деятельности и другие права не относящиеся к предметному праву являются иностранными инвестициями [6, с. 140–150].

Таким образом, иностранные инвесторы на территории Азербайджанской Республики имеют право осуществлять инвестиционную деятельность в следующих формах:

1. Долевое участие на предприятиях и организациях, созданных совместно с юридическими лицами и гражданами Азербайджанской Республики;
2. Создание предприятий полностью принадлежащих иностранным инвесторам;
3. Приобретение облигаций и других ценных бумаг предприятий, имущественных комплексов, зданий;
4. Приобретение права пользования землей и другими естественными ресурсами, а также других имущественных прав.
5. Заключение с юридическими лицами и гражданами Азербайджанской Республики договора, имеющего в виду другие формы иностранных инвестиционных вкладов.

Литература:

1. Делен С.А. Мировая экономика. Москва: А-Приор, 2011, 144 с.
2. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика. Москва: Учебник, 2-ое издание, 2011, 332 с.
3. Бородилина Л.П. Международные экономические организации. Баку: и-во «Игтисад Университети», 2008, 373 с.

4. Аллахвердиев Х.Б., Гафаров К. Государственное урегулирование национальной экономики. Баку: издательство «Насир», 2007, 447 с.
5. Шекералиев А.Ш. Экономическая Политика Государства: реалии и перспективы. Баку: издательство «Игтисад Университети», 2009, 416 с.
6. Аскинадзи В.М., Максимова В.Ф. Инвестиционное дело. Москва: IDO Press, 2012, 764 с.
7. Бехтерева Е.В. Управление инвестициями. Москва: Гросс Медиа, 2008, 216 с.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Методологические основы фискального риска

Белиев Заур Тейюб оглы, кандидат экономических наук, научный сотрудник
Центр стратегических исследований (г. Баку, Азербайджан)

В статье рассматриваются формы и особенности фискального риска, а также изучаются ее теоретико-методологические основы.

Что такое фискальный риск? Наиболее полно отражает суть бюджетного риска следующее определение: бюджетный риск — это разновидность финансового риска, имеющего субъективно-объективную природу, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора альтернативного, управленческого решения в условиях бюджетного процесса, уникального для каждой институциональной единицы, который воспринимается как колебания распределения всех исходов по отношению к запланированным бюджетным показателям, под воздействием рискообразующих факторов [3].

А.Д. Шуваева, С.С. Тихонова для исследования бюджетного риска предлагают рассмотреть понятие финансового риска, под которым принято сегодня понимать риск, возникающий при движении потоков денежных средств

и связанный с каким-либо активом; вероятность отклонения от запланированного результата, возможность получения не только убытков, но и дополнительной прибыли в результате осуществления какой-либо финансовой деятельности. В систему финансового риска включают множество видов рисков, связанных с ведением финансовой деятельности: кредитный, банковский, бюджетный, страховой, риск ликвидности, налоговый, инфляционный и т.д. [2].

Самым популярным для классификации фискальных рисков является матрица финансовых рисков, разработанная Ханной Полячковой-Брикси, подготовленная для некоторых стран, включая страны Южной Африки, Венгрии и Болгарию для идентификации рисков, а также корректировки политического курса. В некоторых слу-

Таблица 1

Классификация государственных долговых обязательств

Долги	Прямые — требования, базирующиеся на текущих событиях или продолжении текущей политики	Непредвиденные (условные) — требования, зависящие от будущих событий
Явный — правительственные обязательства, признанные согласно закону или договору	— иностранные и внутренние суверенные заимствования; — обязательства по выплатам служащим	— гарантии по не суверенным заимствованиям; — страховые программы (по банковским депозитам, в связи с наводнениями, военными рисками и т.д.)
Скрытый — ожидания возможных расходов, проистекающих от потенциальных «моральных» или «социальных» требований, основанных на текущей политике и/или общественном восприятии роли правительства	— будущая текущая стоимость проектов государственных капиталовложений; — будущие государственные пенсии (в противоположность пенсиям по государственной службе), если они не требуются законом; — будущие расходы по здравоохранению, если они не требуются законом	— дефолт субнационального правительства или общественного или частного юридического лица по негарантированному долгу; — расценка долгов приватизированных отраслей промышленности; — банкротство банков (за исключением расходов, обеспеченных страховой программой); — инвестиционные потери негарантированных средств пенсионного фонда, фонда занятости, фонда социального страхования; — дефолт центрального банка по его обязательствам (валютные контракты, стабильность платежного баланса и т.д.)

чаях заполнение матрицы привело к пониманию некоторых значительных рисков, которые ранее не были известны [8]. В данном случае речь идет о фискальном риске, связанном с государственным долгом.

Ниже приведенная таблица показывает, что непредвиденный долг может быть как явным (признанным законом или договорами), так и скрытым, т.е. базирующимся на представлениях о роли и функциях правительства.

Оценка и обеспечение информацией о непредвиденных обязательствах и финансовых рисках могут играть важную роль в выработке политического курса, повышении осведомленности участников рынка и общественности.

Эта деятельность также может способствовать снижению расходов, связанных с этими рисками, или пол-

ному их предотвращению и лучшему пониманию долгосрочного финансового положения страны в целом.

Итак, фискальный риск — это форма финансового риска, в большинстве случаев используемого правительством во время оценки бюджетной политики. Однако фискальный риск в некоторых случаях воспринимается как концепция, связанная с долговой устойчивостью.

Но, как было выше сказано, фискальный риск связан с управленческим решением в условиях бюджетного процесса. Это значит, что фискальный риск не может ограничиваться только лишь долговыми рисками. Долговой риск одна из форм бюджетного риска.

Литература:

1. «Фискальная политика и управление нефтяными доходами», Нина Будина и Артур Радзвилл, 2001, Всемирный Банк;
2. Бюджетный риск: сущность и проблемы, А.Д. Шуваева, С.С. Тихонова;
3. Бюджетный риск в условиях финансового кризиса в российской экономике, С.Г. Аюпова, 2011;
4. Contingent Government Liabilities A Hidden Fiscal Risk, Hanna Polackova, 1999;
5. Disclosing Fiscal Risks in the Post-Crisis World, Greetje Everaert, Manal Fouad, Edouard Martin, and Ricardo Velloso, 2009, IMF;
6. Fiscal management, edit by Anwar Shah, 2005;
7. Fiscal risk index, 2005.
8. www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2008/ACH200802161112/ACH200802161112_p_005.htm

Расчёт и анализ финансовых результатов по опционным стратегиям согласно ожиданиям инвестора

Макшанова Татьяна Владимировна, магистрант
Тольяттинский государственный университет

Рынок опционов — один из крупнейших сегментов рынка деривативов.

Опционный контракт — производный финансовый инструмент, который даёт право, но не налагает обязательства, его покупателю на покупку (в случае, если это опцион-колл) либо на продажу (в случае, если это опцион-пут) определённого базового актива у продавца (надписанта) опциона в течение оговоренного срока исполнения контракта (до даты экспирации) по заранее оговоренной цене (цене-страйк) с уплатой за это право продавцу определенного вознаграждения, называемого премией (или ценой контракта).

Важно уметь пользоваться силой опционов как торговых инструментов, а грамотное составление опционных стратегий помогает трейдеру застраховывать свои позиции с максимально возможной выгодой в зависимости от своих ожиданий и готовности к риску.

Число опционных стратегий потенциально очень велико, так как их существует множество в зависимости от вида опциона, его цены исполнения и даты экспирации.

Опционные стратегии можно разделить на следующие основные группы: простые, или базисные; спрэд; комбинационные; сложные; синтетические. Каждая группа стратегий, в свою очередь, имеет многочисленные разновидности.

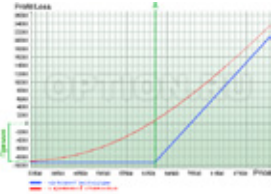
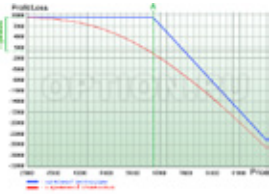
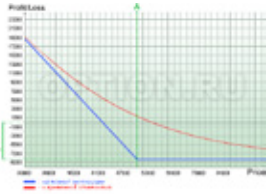
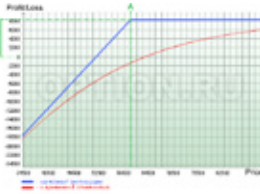
Рассмотрим стратегии более подробно, изучив возможные финансовые результаты по ним. Заметим, что финансовые результаты, которые будем рассчитывать, являются результатом на дату исполнения опционных контрактов, когда временная стоимость уже не действует, а премия состоит только из внутренней стоимости опционов.

Итак, простые стратегии — это покупка или продажа опциона колл или пут.

Покупка опциона колл — самая простая и наиболее популярная стратегия, означающая покупку права на покупку базового актива по заранее фиксированной цене-страйк. Характеризуется неограниченной возможной прибылью при благоприятном развитии событий на рынке и убытком, ограниченным премией, если базовый

Таблица 1

Финансовые результаты простых стратегий

Стратегия	Long Call	Short Call	Long Put	Short Put
Прямое создание	Long Call	Short Call	Long Put	Short Put
График				
Точка безубыточности	$Sp = Str + P$	$Sp = Str + P$	$Sp = Str - P$	$Sp = Str - P$
Прибыль	$Sp - (Str + P)$ при $Sp > Str + P$;	P при $Sp < Str$; $P - (Sp - Str)$ при $Sp = (Str; Str + P)$	$(Str - P) - Sp$ при $Sp < Str - P$	P при $Sp > Str$; $P - (Str - Sp)$ при $Sp = (Str - P; Str)$
Убыток	$P - (Sp - Str)$ при $Sp = (Str; Str + P)$; P при $Sp < Str$	$Sp - (Str + P)$ при $Sp > Str + P$;	$P - (Str - Sp)$ при $Sp = (Str - P; Str)$; P при $Sp > Str$	$(Str - P) - Sp$ при $Sp < Str - P$
Ожидание волатильности	высокая	низкая (отсутствует)	высокая	низкая (отсутствует)
Ожидание движения цены базового актива	увеличится	уменьшится умеренно	уменьшится	увеличится умеренно

актив снижается или стоит на месте. Инвестор открывает длинную позицию по опциону колл, если ожидает, что цена базового актива и его волатильность повысятся. Синтетически эту стратегию можно создать одновременной покупкой пута А и базового инструмента.

Продажа опциона колл — продажа права на покупку. При этом у продавца возникают обязательства продать базовый актив по цене-страйк, если держатель опциона захочет воспользоваться опционным правом. Поэтому применение этой стратегии требует большой осторожности, так как в этом случае прибыль ограничена премией, а убыток ничем не ограничен. Эта стратегия часто применяется в сложных стратегиях с использованием страхующих составляющих, например, при продаже волатильности дополнительно открывается короткая позиция по базовому активу. Инвестор продаёт опцион колл, если ожидает, что цена базового актива и его волатильность понизятся. Синтетически подобный инструмент можно создать продажей пута А и базового инструмента.

Покупка опциона пут — покупка права на продажу базового актива по фиксированной цене-страйк. Характеризуется практически неограниченной возможной прибылью при благоприятном развитии событий на рынке (прибыль ограничена лишь разницей между ценой исполнения и уплаченной премией) и ограниченным премией убытком, если базовый актив растет или стоит на месте. Данная стратегия используется, если ожидается, что цена базового актива понизится, а его волатильность повысится.

Синтетическое создание осуществляется посредством покупки колла А вместе с продажей базового актива.

Продажа опциона пут требует большой осторожности, так как в этом случае максимальная прибыль равна премии, а убыток практически ничем не ограничен (ограничен лишь разницей между ценой-страйк и полученной премией). Часто применяется в сложных стратегиях с использованием страхующих составляющих, например, при продаже волатильности дополнительно открывается короткая позиция по базовому активу. Используется, если ожидается, что цена базового актива повысится, а его волатильность понизится. Синтетическое создание возможно продажей колла А и одновременной покупкой базового актива.

Выведем более подробно возможные финансовые результаты базовых стратегий и занесём результаты в таблицу 1, где Sp — цена-спот, Str — цена-страйк, P — премия.

Однако порой использование простых стратегий для инвестора оказывается недостаточным, поэтому есть множество сочетаний этих стратегий, позволяющих в какой-то степени улучшить положение инвестора в соответствии с его ожиданиями: ограничить риск, максимизировать возможный доход, минимизировать убытки.

Одним из наиболее простых и распространённых сочетаний базовых опционных стратегий является стратегия спрэд.

Спрэды представляют собой одновременную покупку и продажу опциона колл или пут на один и тот же актив.

Таблица 2

Финансовые результаты спрэдов

Стратегия	Bull Call Spread	Bull Put Spread	Bear Call Spread	Bear Put Spread
Прямое создание	лонг колл А, шорт колл В $\text{Str}(A) < \text{Str}(B)$ $P(A) > P(B)$	лонг пут А, шорт пут В $\text{Str}(A) < \text{Str}(B)$ $P(A) < P(B)$	лонг колл В, шорт колл А $\text{Str}(A) < \text{Str}(B)$ $P(A) > P(B)$	лонг пут В, шорт пут А $\text{Str}(A) < \text{Str}(B)$ $P(A) < P(B)$
График				
Точка безубыточности	$Sp = \text{Str}(A) + P(A) - P(B)$	$Sp = \text{Str}(B) - P(B) + P(A)$	$Sp = \text{Str}(A) + P(A) - P(B)$	$Sp = \text{Str}(B) - P(B) + P(A)$
Прибыль	$\text{Str}(B) - \text{Str}(A) - P(A) + P(B)$ при $Sp > \text{Str}(B)$ $Sp - \text{Str}(A) - P(A) + P(B)$ при $(\text{Str}(A) + P(A) - P(B)) < Sp < \text{Str}(B)$	$P(B) - P(A)$ при $Sp > \text{Str}(B)$ $Sp - \text{Str}(B) - P(A) + P(B)$ при $(\text{Str}(B) - P(B) + P(A)) < Sp < \text{Str}(B)$	$P(A) - P(B)$ при $Sp < \text{Str}(A)$ $-Sp + \text{Str}(A) + P(A) - P(B)$ при $\text{Str}(A) < Sp < (\text{Str}(A) + P(A) - P(B))$	$\text{Str}(B) - \text{Str}(A) - P(B) + P(A)$ при $Sp < \text{Str}(A)$ $-Sp + \text{Str}(B) + P(A) - P(B)$ при $\text{Str}(A) < Sp < (\text{Str}(B) - P(B) + P(A))$
Убыток	$-Sp + \text{Str}(A) + P(A) - P(B)$ при $\text{Str}(A) < Sp < (\text{Str}(A) + P(A) - P(B))$ $P(A) - P(B)$ при $Sp < \text{Str}(A)$	$-Sp + \text{Str}(B) + P(A) - P(B)$ при $\text{Str}(A) < Sp < (\text{Str}(B) - P(B) + P(A))$ $\text{Str}(B) - \text{Str}(A) - P(B) + P(A)$ при $Sp < \text{Str}(A)$	$Sp - \text{Str}(A) - P(A) + P(B)$ при $(\text{Str}(A) + P(A) - P(B)) < Sp < \text{Str}(B)$ $\text{Str}(B) - \text{Str}(A) - P(A) + P(B)$ при $Sp > \text{Str}(B)$	$Sp - \text{Str}(B) - P(A) + P(B)$ при $(\text{Str}(B) - P(B) + P(A)) < Sp < \text{Str}(B)$ $P(B) - P(A)$ при $Sp > \text{Str}(B)$
Ожидание волатильности	низкая (отсутствует)	низкая (отсутствует)	низкая (отсутствует)	низкая (отсутствует)
Ожидание движения цены базового актива	увеличится умеренно	увеличится умеренно	уменьшится умеренно	уменьшится умеренно

Подробно рассмотрим вертикальные спрэды, суть которых заключается в продаже и покупке опционов колл или пут с одной датой истечения, но разными страйками.

Для этого проанализируем такие стратегии как бычий колл спрэд, бычий пут спрэд, медвежий колл спрэд и медвежий пут спрэд.

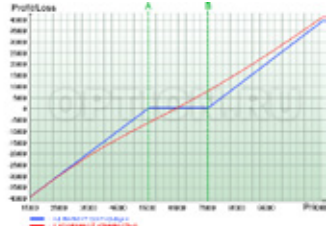
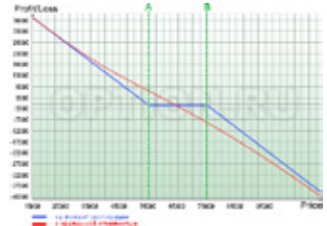
Позиция колл-спрэд быка образуется при покупке опциона колл и продаже другого опциона колл на большем страйке. Такой же в общих чертах график соответствует пут-спрэду быка — продаже опциона пут и покупке опциона пут на меньшем страйке. Эти позиции являются длинными рыночными позициями и оказываются прибыльными при умеренном росте цены базового актива. Однако между двумя способами формирования позиции

(на коллах или на путах) имеется существенное различие. В первом случае покупаемый колл будет дороже продаваемого, поэтому занятие такой позиции потребует уплаты разности премий — дебитный спрэд. Во втором случае продаваемый пут будет дороже покупаемого, то есть на счет поступят средства — кредитный спрэд.

Если поменять в предыдущих определениях слова покупка и продажа, то соответствующие позиции будут называться колл-спрэд и пут-спрэд медведя. Эти стратегии используются, если ожидается, что цена базового актива понизится, но понизится умеренно. Медвежий колл спрэд создается, когда опцион с более низкой ценой исполнения продается, а с более высокой покупается. Использование стратегии медвежий пут спрэд предполагает продажу оп-

Таблица 3

Финансовые результаты обратных бычьего и медвежьего спредов

Стратегия	Bull Backspread	Bear Backspread
Прямое создание	шорт пут А, лонг колл В $Str(A) < Str(B)$ $P(A) > P(B)$	лонг пут А, шорт колл В $Str(A) < Str(B)$ $P(A) < P(B)$
График		
Точка безубыточности	$Sp = Str(A) - P(A) + P(B)$	$Sp = Str(A) - P(A) + P(B)$
Прибыль	$Sp - Str(A) + P(A) - P(B)$ при $Sp = (Str(A) - P(A) + P(B); Str(A))$ $P(A) - P(B)$ при $Str(A) < Sp < Str(B)$ $Sp - Str(B) + P(A) - P(B)$ при $Sp > Str(B)$	$-Sp + Str(B) - P(A) + P(B)$ при $Sp = (Str(B); Str(B) - P(A) + P(B))$ $P(B) - P(A)$ при $Str(A) < Sp < Str(B)$ $-Sp + Str(A) - P(A) + P(B)$ при $Sp < Str(A)$
Убыток	$Str(A) - P(A) + P(B) - Sp$ при $Sp < (Str(A) - P(A) + P(B))$	$Sp - Str(B) + P(A) - P(B)$ при $Sp > (Str(B) - P(A) + P(B))$
Ожидание волатильности	высокая	высокая
Ожидание движения цены базового актива	увеличится	уменьшится

циона с более низкой ценой исполнения и покупку опциона с более высокой ценой исполнения.

В отличие от длинных или коротких базовых стратегий спреда характеризуются ограниченными убытками, однако это достигается ценой ограничения потенциальных прибылей. Выбор между простой стратегией и спредом зависит от большей или меньшей склонности трейдера к риску, а также от рыночной ситуации.

Используя графический метод, выведем, какие финансовые результаты могут принести рассмотренные выше стратегии, и занесём эти результаты в таблицу 2.

Если модифицировать колл-спред медведя таким образом, что количество купленных опционов станет больше количества проданных, то получится колл-бэк-спред. При этом ожидается, что цена базового актива скорее увеличится, волатильность повысится. Данная стратегия позволяет получить неограниченную прибыль, если цена базового актива вырастет, получить небольшую прибыль (убыток), если цена упадет, и ограничить потери, если цена останется неизменной.

Используя стратегию пут-бэкспред, инвестор ожидает, что цена базового актива скорее всего уменьшится, вола-

тильность повысится. Данная стратегия позволяет получить прибыль, если цена базового актива упадет, получить небольшую прибыль (небольшой убыток), если цена вырастет, и ограничить потери, если цена останется неизменной. Прибыль не ограничена в случае значительного падения цены базового актива, а убыток ограничен ценой, уплаченной за купленные опционы.

Для противоположных позиций применяются названия пропорциональный колл-спред (вертикальный колл-спред с коэффициентом) и пропорциональный пут-спред (вертикальный пут-спред с коэффициентом). В отличие от бэк-спредов, пропорциональные спреды используются, если ожидается, что цена базового актива не изменится, волатильность понизится.

Пропорциональный колл-спред позволяет получить небольшую прибыль, если цены не изменятся, ограничивает потери при снижении цены, однако никак не ограничивает потери при её росте.

Пропорциональный пут-спред позволяет получить небольшую прибыль, если цены не изменятся, ограничивает возможные потери при росте цены базового актива, однако никак не ограничивает потери при снижении цены.

Ещё двумя очень оригинальными стратегиями являются обратный бычий и обратный медвежий спрэды.

Обратный спред быка заключается в продаже опциона пут с более низким страйком и одновременной покупке опциона колл с более высоким страйком. Обратный спред медведя, наоборот, заключается в покупке опциона пут с более низким страйком, и одновременной продаже опциона колл с более высоким страйком. Эти стратегии используется, если ожидается, что цена базового актива повысится (понижится), однако основная идея заключается в получении прибыли на отрезке между страйками.

Выведем возможные финансовые результаты по бэк-спрэдам и занесем их в таблицу 3.

В отличие от спрэдов, суть которых заключается в открытии различных позиций по одному виду опционов (либо по колу, либо по путу), комбинационные стратегии — это одновременное открытие различных позиций на разные виды опционов с одним и тем же активом.

Рассмотрим стратегии стрэдл, стрэнгл, стрэп и стрип.

Стратегия покупки стрэдла состоит в том, что инвестор покупает и колл и пут опцион основного актива с одинаковой ценой исполнения и датой истечения контрактов. Инвестор будет часто использовать эту стратегию, когда он будет полагать, что цена основного актива значительно изменится, но неизвестно в каком направлении. Эта стратегия позволяет инвестору поддерживать неограниченную прибыль, в то время как убыток ограничен стоимостью обоих опционных контрактов.

Перевернутая позиция (проданные опционы) называется короткий стрэдл. При использовании этой стратегии инвестор ожидает, что цена базового актива не изменится, волатильность понизится. Прибыль ограничена премиями, полученными за опционы, а убыток ничем не ограничен и возникает при движении базового актива в любую сторону, при повышении волатильности.

Если опционы куплены или проданы на разных страйках, то получается стрэнгл.

В стратегии длинный стрэнгл опцион инвестор покупает колл и пут опцион с одинаковым сроком платежа и основным активом, но с различными ценами страйк. Страйк колла должен быть больше, чем страйк пута. Используя эту стратегию, инвестор ожидает, что цена базового актива изменится, волатильность повысится. Прибыль возникает при движении базового актива в любую сторону, повышении волатильности, прибыль ничем не ограничена, при этом убыток ограничен премиями, уплаченными за опционы.

Стратегия короткий стрэнгл заключается в продаже опционов колл и пут с одним сроком истечения контрактов, но разными ценами исполнения. Цена исполнения колла должна быть больше, чем пута. Эту стратегию уместно использовать, если ожидается, что цена базового актива не изменится, волатильность понизится. Прибыль ограничена премиями, полученными за опционы. А убыток не ограничен и возникает при движении базового актива в любую сторону, повышении волатильности.

Выведем возможные финансовые результаты по стратегиям стрэдл и стрэнгл и занесем их в таблицу 4.

Как видим, короткие стрэдлы и стрэнглы потенциально несут риск неограниченных убытков, рассчитаны на низкую волатильность. Длинные же стрэдлы и стрэнглы, наоборот, подразумевают активное движение базового актива, причём в любую сторону.

Теперь посмотрим, в чём заключается суть комбинаций стрэп и стрип.

Стрэп создаётся в результате покупки одного опциона пут и двух опционов колл с одинаковой датой экспирации, страйки могут быть одинаковыми или разными. Эта стратегия используется, если ожидается, что цена акции вырастет с большей вероятностью, чем упадет. Прибыль возникает при движении базового актива в любую сторону, однако при росте цены прибыль растёт с большей скоростью. Убыток ограничен премиями, уплаченными за опционы.

Стрип, подобно стрэпу, заключается в покупке одного опциона колл и двух опционов пут с одинаковой датой истечения контрактов, а цены исполнения могут быть одинаковыми или разными. Отличие стрипа от стрэпа заключается в видах используемых опционов. Стрип используется, если ожидается, что цена акции упадет с большей вероятностью, чем вырастет. Прибыль возникает при движении базового актива в любую сторону, однако при падении цены прибыль больше. Убыток ограничен премиями.

Составим сводную таблицу финансовых результатов для стратегий стрэп и стрип, когда страйки базовых опционов совпадают (таблица 5).

Все стратегии, рассмотренные выше, требовали комбинации двух-трёх различных позиций или контрактов.

Теперь рассмотрим более сложные стратегии, такие как покупка и продажа кондора, покупка и продажа бабочки.

Стратегия покупки кондора (рисунок 1) состоит из четырех опционов колл или пут с одной датой истечения контрактов, но разными ценами исполнения. Чаще применяется на опционах колл, но возможно и использование путов, а также комбинации коллов и путов. Заключается в покупке опционов с крайними ценами исполнения и продаже опционов с разными ценами исполнения внутри этого интервала. Если стратегия строится с применением комбинации коллов и путов, то продается стрэнгл со средними ценами исполнения и покупается страхующий стрэнгл с ценами исполнения в крайних точках. Используется, если ожидается, что цена базового актива не изменится, волатильность понизится. Данная стратегия позволяет получить небольшую прибыль, если цены не изменятся, и ограничивают потери при сильном движении базового актива. Прибыль максимальна, если к моменту истечения опционов цена базового актива находится между средними страйками. Убыток ограничен суммой премий за опционы с крайними страйками минус премии за опционы со страйками, находящимися внутри. Стратегия продажи кондора обратна его покупке.

Таблица 4
Финансовые результаты стрэдлов и стрэнглов

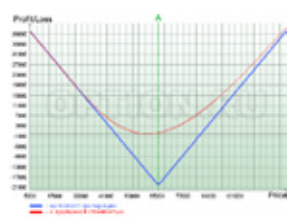
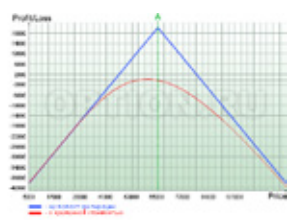
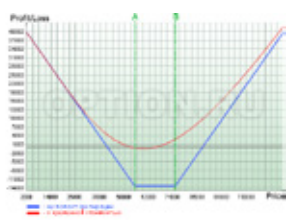
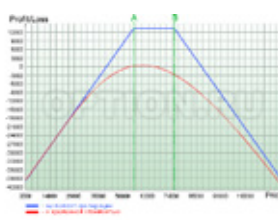
Стратегия	Long Straddle	Short Straddle	Long Strangle	Short Strangle
Прямое со- здание	лонг колл А, лонг пут А	шорт колл А, шорт пут А	лонг пут А, лонг колл В $Str(A) < Str(B)$	шорт пут А, шорт колл В $Str(A) < Str(B)$
График				
Точка без- убыточ- ности	$Sp = Str - P(call) - P(put);$ $Sp = Str + P(call) + P(put)$	$Sp = Str - P(call) - P(put);$ $Sp = Str + P(call) + P(put)$	$Sp = Str(A) - P(A) - P(B);$ $Sp = Str(B) + P(A) + P(B)$	$Sp = Str(A) - P(A) - P(B);$ $Sp = Str(B) + P(A) + P(B)$
Прибыль	$Str - P(c) - P(p) - Sp$ при $Sp < Str - P(c) - P(p)$ $Sp - Str + P(c) + P(p)$ при $Sp > Str + P(c) + P(p)$	$Sp - Str + P(c) + P(p)$ при $(Str - P(c) - P(p)) < Sp < Str$ $Str + P(c) + P(p) - Sp$ при $Str < Sp < (Str + P(c) + P(p))$ $P(c) + P(p)$ при $Sp = Str$	$Str(A) - P(A) - P(B) - Sp$ при $Sp < Str(A) - P(A) - P(B)$ $Sp - Str(B) - P(A) - P(B)$ при $Sp > Str(B) + P(A) + P(B)$	$Sp - Str(A) + P(A) + P(B)$ при $(Str(A) - P(A) - P(B)) < Sp < Str(A)$ $Str(B) + P(A) + P(B) - Sp$ при $Str(B) < Sp < (Str(B) + P(A) + P(B))$ $P(A) + P(B)$ при $Str(A) < Sp < Str(B)$
Убыток	$Sp - Str + P(c) + P(p)$ при $(Str - P(c) - P(p)) < Sp < Str$ $Str + P(c) + P(p) - Sp$ при $Str < Sp < (Str + P(c) + P(p))$ $P(c) + P(p)$ при $Sp = Str$	$Str - P(c) - P(p) - Sp$ при $Sp < Str - P(c) - P(p)$ $Sp - Str + P(c) + P(p)$ при $Sp > Str + P(c) + P(p)$	$Sp - Str(A) + P(A) + P(B)$ при $(Str(A) - P(A) - P(B)) < Sp < Str(A)$ $Str(B) + P(A) + P(B) - Sp$ при $Str(B) < Sp < (Str(B) + P(A) + P(B))$ $P(A) + P(B)$ при $Str(A) < Sp < Str(B)$	$Str(A) - P(A) - P(B) - Sp$ при $Sp < Str(A) - P(A) - P(B)$ $Sp - Str(B) - P(A) - P(B)$ при $Sp > Str(B) + P(A) + P(B)$
Ожидание волатиль- ности	высокая	низкая (отсутствует)	высокая	низкая (отсутствует)
Ожидание движения цены базо- вого актива	изменится в любую сторону	не изменится	изменится в любую сторону	не изменится

Таблица 5

Финансовые результаты стрэпов и стрипов

Стратегия	Strap	Strip
Прямое создание	лонг 2 колл А, лонг пут А (предположим, что $Str1 = Str2 = Str3$)	лонг колл А, лонг 2 пут А (предположим, что $Str1 = Str2 = Str3$)
График		
Точка безубыточности	$Sp = Str - 2P(\text{call}) - P(\text{put})$ $Sp = Str + P(\text{call}) + 0,5P(\text{put})$	$Sp = Str - 0,5P(\text{call}) - P(\text{put})$ $Sp = Str + P(\text{call}) + 2P(\text{put})$
Прибыль	$Str - 2P(c) - P(p) - Sp$ при $Sp < (Str - 2P(c) - P(p))$ $2Sp - 2Str - 2P(c) - P(p)$ при $Sp > (Str + P(c) + 0,5P(p))$	$2Str - P(c) - 2P(p) - 2Sp$ при $Sp < (Str - 0,5P(c) - P(p))$ $Sp - Str - P(c) - 2P(p)$ при $Sp > (Str + P(c) + 2P(p))$
Убыток	$Sp - Str + 2P(c) + P(p)$ при $(Str - 2P(c) - P(p)) < Sp < Str$ $2Str + 2P(c) + P(p) - 2Sp$ при $Str < Sp < (Str + P(c) + 0,5P(p))$ $2P(c) + P(p)$ при $Sp = Str$	$2Sp - 2Str + P(c) + 2P(p)$ при $(Str - 0,5P(c) - P(p)) < Sp < Str$ $Str + P(c) + 2P(p) - Sp$ при $Str < Sp < (Str + P(c) + 2P(p))$ $P(c) + 2P(p)$ при $Sp = Str$
Ожидание волатильности	высокая	высокая
Ожидание движения цены базового актива	с большей вероятностью увеличится	с большей вероятностью уменьшится

Стратегия покупки бабочки (рисунок 2) состоит из опционов с тремя разными ценами исполнения, но одинаковым сроком истечения контрактов. Чаще применяется на опционах колл, но возможно использование путов, а также комбинации коллов и путов. Заключается в покупке опционов с более низким и более высоким страйками и продаже двух опционов со средним по величине страйком. Если стратегия строится с применением комбинации коллов и путов, то строится она следующим образом: продается стрэдл со средней ценой исполнения и покупается страхующий стрэнгл с наименьшей и наибольшей ценами исполнения. Данная стратегия используется, если ожидается, что цена базового актива не изменится, волатильность понизится. Покупка бабочки позволяет получить небольшую прибыль, если цены не изменятся, и ограничивают потери при сильном движении базового актива. Прибыль максимальна, если к моменту истечения опционов спотовая цена базового актива равна средней страйковой. Убыток ограничен суммой премий за опционы с наименьшим и наибольшим страйком минус премии двух опционов со средним страйком. Аналогично строится стратегия продажи бабочки.

Рассмотрим пример покупки бабочки:

- дата экспирации — 14.12.2010;
- текущий курс (на 26.11.2010) — 31,35;
- цена-страйк А — 30,000; цена-страйк В — 31,000; цена-страйк С — 32,000;
- премия А — 0,700; премия В — 0,250; премия С — 0,040;
- сумма — 1 тысяча долларов.

Итак, мы покупаем опционы колл за 700 руб. со страйком 30 руб./доллар и за 40 руб. со страйком 32 руб./доллар, одновременно продаём 2 опциона колл за 250×2 руб со страйком 31 руб./доллар. У всех трёх четырёх опционов дата экспирации 14.12.2010. Инвестор считает, что волатильность понизится, цена базового актива не изменится.

Выведем возможные результаты этой стратегии.

Если цена-спот окажется ниже 30 руб./доллар, то ни одно из опционных прав не будет исполнено и инвестор получит убыток в размере уплаченных/полученных премий $250 + 250 - 700 - 40 = 240$ рублей. И этот убыток максимален.

Если курс окажется в промежутке (30; 30,240), то ин-

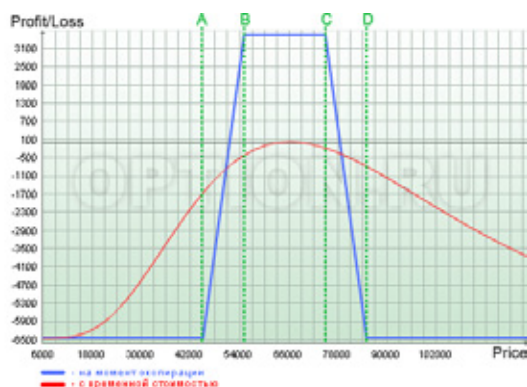


Рис. 1. Long Condor

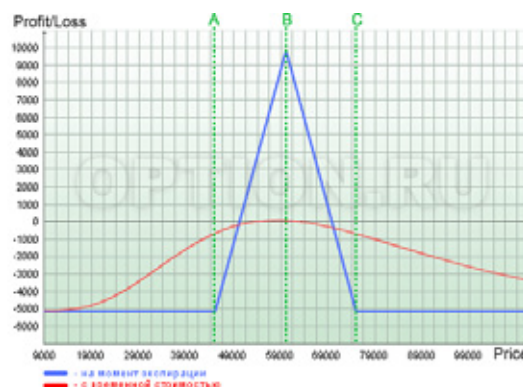


Рис. 2. Long Butterfly

вестор может реализовать право по опциону А, чтобы минимизировать убыток по возможности до 0.

Курс 30,240 — одна из точек безубыточности.

При курсе от 30,240 до 31,760 инвестор окажется в прибыли. Причём прибыль будет максимальной в точке 31, составив $1000 - 240 = 760$ рублей (1000 руб. с опциона А минус сумма премий 240 руб.). В промежутке (30,240; 31) прибыль будет составлять (0; 760) благодаря реализации опционного права А. В промежутке (31; 31,760) доход от реализации права А будет линейно расти, однако у инвестора уже возникает обязательство по двум опционам В, поэтому в целом доход будет линейно снижаться.

Курс 31,760 — ещё одна точка безубыточности.

В промежутке курса (31,760; 32) инвестор реализует право по опциону А, а обязательство выполняет по двум опционам В, поэтому с ростом курса доход переходит в убыток, который увеличивается от 0 до 240 руб.

Как только курс переходит границу 32 руб., начинает выполняться ещё одно право по опциону С. В итоге: 2 права, 2 обязательства, которые компенсируют друг друга, минус уплаченная премия. Поэтому на этом промежутке инвестор получит убыток в размере 240 руб.

Для стратегий бабочка, кондор единую сводную таблицу финансовых результатов составить практически невозможно, потому что комбинаций для получения этих стратегий достаточно много. Однако если строить график для каждой конкретной стратегии, задача в определении финансовых результатов решится легко и просто.

Перечисленные выше позиции можно строить поэтапно, последовательно заключая сделки по отдельным опционам. Однако распространена также торговля целыми комбинациями.

Как отмечалось ранее, ещё одним видом опционных стратегий являются синтетические стратегии.

Рассмотрим более значимые из них:

- покупка (продажа) опциона-колл и одновременная продажа (покупка) опциона-пут с одинаковыми датами и ценами исполнения — синтетический длинный фьючерс;
- покупка (продажа) актива на физическом рынке и: продажа (покупка) опциона-колл или покупка (продажа) опциона-пут.

Конструкция синтетического длинного фьючерса — купить колл и продать пут с одинаковыми датами и ценами исполнения. Используя её, трейдер ожидает, что цена базового актива повысится.

График иллюстрирует, что стратегия «синтетической покупки» аналогична простой покупке самого актива или фьючерсного контракта на него. В случае существенного роста рыночной цены актива покупатель, продав свой актив или контракт, получает высокую прибыль. Разница состоит в том, что покупка самого актива требует существенных первоначальных затрат, а расходы на опцион ограничены премией, в данном случае — разностью полученной и уплаченной премий. Маржевые платежи по фьючерсному контракту обычно выше, чем указанная разница в премиях.

Синтетический короткий фьючерс, наоборот, идентичен короткой позиции по базовому активу и заключается в покупке пута и продаже кола с одинаковой ценой исполнения и датой истечения контрактов.

Составим сводную таблицу финансовых результатов для стратегий синтетический длинный фьючерс и синтетический короткий фьючерс (таблица 6).

Базовым уравнением для синтетического фьючерса является: актив = колл — пут.

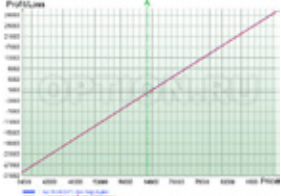
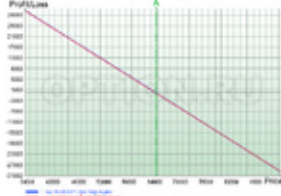
Это уравнение является ключевым для создания любых синтетических позиций: исходя из приведенного уравнения, можно синтезировать колл опцион, пут опцион или фьючерс, длинный или короткий.

Сочетая права по купленным опционам с обязательствами по фьючерсам (акциям или другим базовым активам), можно получить инструменты, полностью совпадающие по своим свойствам с опционами противоположного типа.

Таким образом, любой базовый актив мы можем синтезировать путем продажи пут опциона и покупки колл опциона, и наоборот. Подобным образом можно синтезировать и сами опционы. Благодаря возможности воспроизвести позицию по одному и тому же инструменту двумя различными способами, на рынке иногда возникают арбитражные ситуации, по которым возможна мгновенная фиксация прибыли.

Таблица 6

Финансовые результаты синтетических фьючерсов

Стратегия	Synthetic Long Futures	Synthetic Short Futures
Прямое создание	лонг колл А, шорт пут А (предположим, что $P(c) > P(p)$)	шорт колл А, лонг пут А (предположим, что $P(c) > P(p)$)
График		
Точка безубыточности	$Sp = Str + P(call) - P(put)$	$Sp = Str + P(call) - P(put)$
Прибыль	$Sp - Str - P(c) + P(p)$ при $Sp > (Str + P(c) - P(p))$	$Str + P(c) - P(p) - Sp$ при $Sp < (Str + P(c) - P(p))$
Убыток	$Str + P(c) - P(p) - Sp$ при $Sp < (Str + P(c) - P(p))$	$Sp - Str - P(c) + P(p)$ при $Sp > (Str + P(c) - P(p))$
Ожидание волатильности	высокая	высокая
Ожидание движения цены базового актива	увеличится	уменьшится

Важно отметить, что для использования опционной стратегии важен прогноз о направлении рынка и определение периода, в течение которого трейдер намеревается держать позицию.

Проанализировав основные опционные стратегии, приходим к следующим выводам.

Если трейдер предпочитает долгосрочные позиции (более 3 недель), то безопаснее опционы покупать, поскольку степень риска при неверном долгосрочном прогнозе станет чрезвычайно высокой и может повлечь значительные убытки из-за взятого обязательства.

Если инвестор предпочитает среднесрочные позиции, то лучше, если они будут спредами (вы покупаете один опцион и продаете другой с более высокой страйк), так как в большинстве случаев цена спот остается в пределах предсказуемого диапазона в течение 2–3 месяцев.

Если трейдер предпочитает краткосрочные позиции, то ему следует полагаться на степень своей убежденности. В целом краткосрочные опционы лучше продавать, так как они быстро теряют свою ценность. Контракты с ближайшим сроком экспирации на данный момент очень актуальны, поскольку главные игроки пытаются успеть заработать именно на них.

Таким образом, перед тем как определить выбор позиции, следует получить информацию о поведении предполагаемой волатильности за непосредственно предшествующий период.

Если трейдер полагает, что волатильность повысится вместе с активным движением цены базового актива, то больше всего ему подходят такие стратегии как длинный колл, колл бэкспред, стрэп. Также можно при-

менить длинные стрэдл и стрэнгл, стрип. При использовании этих стратегий возможная прибыль не ограничена, а убыток ограничен.

Если трейдер считает, что волатильность рынка повысится, но движение цены базового актива пойдет вниз, то нужно использовать стратегии длинный пут, пут бэкспред и стрип. Также подойдут длинные стрэдл и стрэнгл и стрэп. Прибыль по этим стратегиям не ограничена, а убытки ограничены.

Если трейдер предполагает, что волатильность рынка повысится, но не знает, в какую сторону пойдет цена базового актива, то ему подходят длинные стрэдл и стрэнгл, стрип и стрэп, потому что эти стратегии позволяют получить прибыль при высокой волатильности независимо от того, в какую сторону будет двигаться рынок.

Если трейдер думает, что волатильность уменьшится и цена останется на прежнем уровне, то ему уместно будет использовать стратегии короткие колл и пут, пропорциональные колл и пут спреды, короткие стрэдл и стрэнгл, длинные бабочка и кондор. Из этих стратегий лишь последние две ограничивают убытки инвестора в случае повышения волатильности рынка.

Если инвестор не готов рисковать большими суммами, то ему подходят стратегии, ограничивающие убыток. К таковым относятся длинные колл и пут, медвежьи и бычьи колл и пут спреды, колл и пут бэкспреды, длинные стрэдл и стрэнгл, стрэп, стрип, длинные и короткие бабочки и кондоры.

Но не стоит забывать о важнейшем правиле рынка: чем меньше риск, тем ниже потенциальный доход, и наоборот, чем больше риск, тем и потенциальный доход выше.

Литература:

1. <http://www.option.ru/glossary/strategy>

Кредитная нагрузка ипотечного заемщика

Мусина Диана Сагитовна, аспирант;

Мусин Ренат Мансурович, аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Ипотечный кредит — целевой кредит, предоставляемый банком клиенту для приобретения объекта недвижимости, под залог приобретаемого или имеющегося на праве собственности клиента или третьих лиц объекта недвижимости, под залог права требования по договору участия в долевом строительстве либо по договору уступки права требования по договору участия в долевом строительстве, а также под другие виды дополнительного обеспечения.

На рынке ипотечного жилищного кредитования в РФ существуют негативные и позитивные тенденции.

Негативные тенденции:

- Отсутствие рациональной системы финансирования жилищного строительства
- Непрозрачные процедуры выделения земельных участков, согласования градостроительной и проектной документации
- Отставание развития инженерно — коммунальной инфраструктуры для нового строительства
- Высокая стоимость недвижимости
- Законодательные инициативы:

- закладная
- пенсионная реформа
- регистрация сделок нотариусом

Позитивные тенденции:

- Рост доходов населения, рост платежеспособного спроса
- Становление эффективной системы банковского кредитования (гос. банки, крупные частные банки, региональные банки, иностранные банки)
- Развитие инфраструктуры рынка ипотечного кредитования (страховые и оценочные компании, риэлтерские и брокерские компании, кредитные бюро и коллекторские агентства, регистраторы)
- Формирование системы привлечения долгосрочных ресурсов на рынок ипотечного кредитования: АИЖК, ВЭБ
- Конкуренция на рынке ипотечного кредитования, расширение продуктового ряда, повышение качества обслуживания [1, с. 43].

Рассмотрим некоторые отдельные экономические показатели, влияющие на ипотечного заемщика.



Рис. 1. Объем выданных ипотечных кредитов (млрд.руб.)

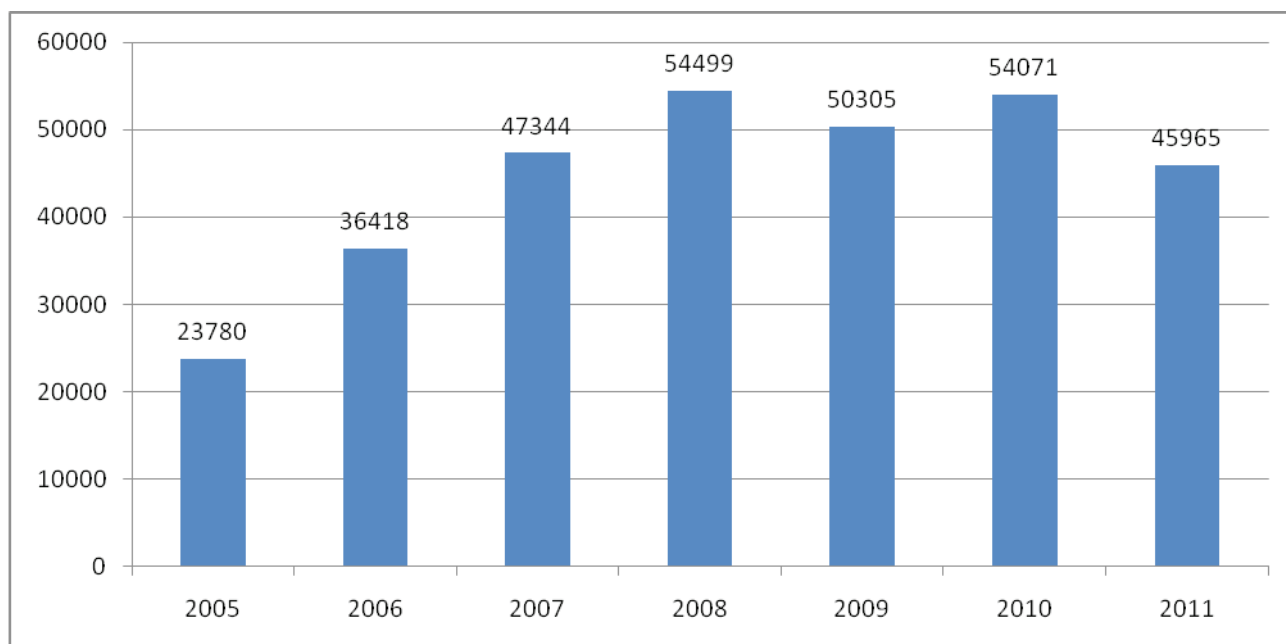


Рис. 2. Средневзвешенная стоимость жилья в РФ (р./кв.м)

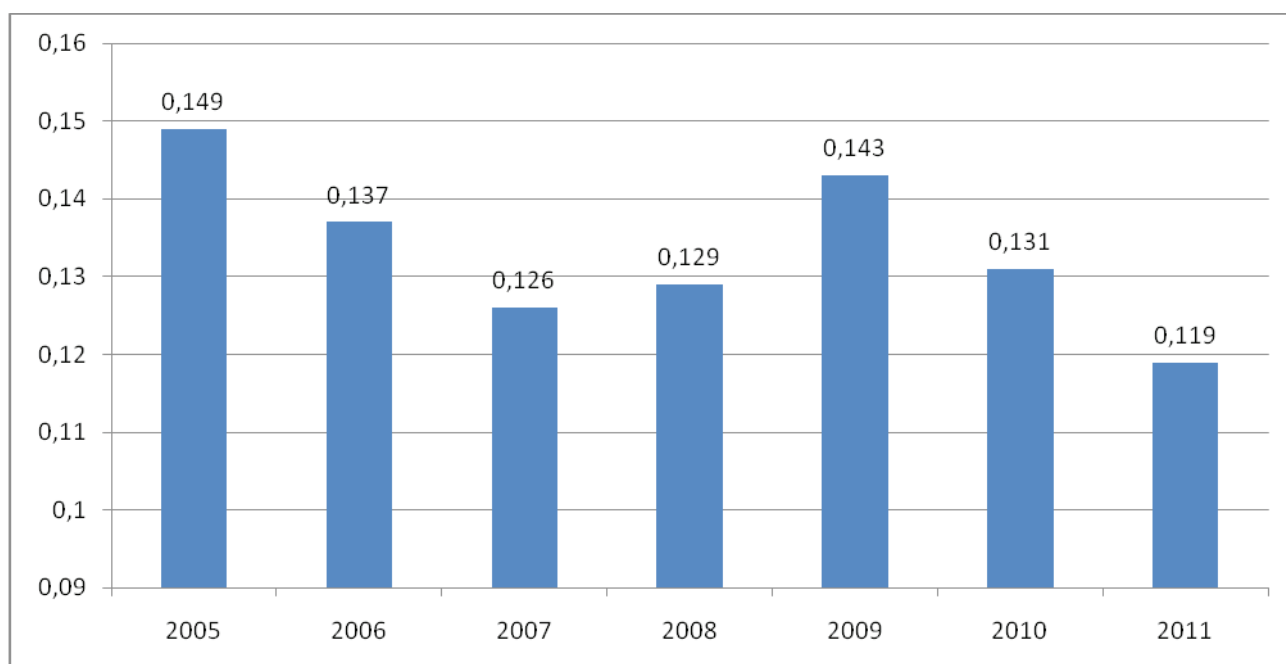


Рис. 3. Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам, в рублях

Как видно на рисунке 1, объем задолженности по ипотечным кредитам превышает ее выдачу.

Следующий экономический показатель — средневзвешенная стоимость жилья в России, представим в виде рисунка 2.

Пиком роста жилья в РФ пришелся на 2008 год, в 2011 же значительно уменьшился, оставив за собой 2009–2010 года.

Третьим экономическим показателем, влияющем на заемщика ипотеки является процентная ставка [2].

Судя по таблице, Россия медленно, но верно снижает процентные ставки. За рубежом процентные ставки варьируются от 2 до 7 % годовых. Связано с тем, что европейские банки могут сами финансировать свою деятельность в долгосрочной перспективе, выпуская ценные бумаги со сроком, соответствующим им потребностям. В России же, по сравнению со странами Европы, ипотечный сегмент развивается недавно, и столь долгосрочные инструменты отсутствуют [3].



Рис. 4. Отношение ипотечной задолженности к ВВП,%, задолженность на душу населения, рублей

Ипотечная задолженность к ВВП — еще один экономический показатель.

Основным годом задолженности по ипотеке на душу населения является 2011 год, что составляет 10394 рубля, что на 2446 рублей меньше. Особый скачок уже предвиделся в 2008 году, что на 3239 рублей меньше. В остальных годах задолженность не предвиделась в резких изменениях [2].

Литература:

1. Щетинин Я.В., Савинченко В.Е. Доступность жилья как основной фактор спроса на банковские ипотечные кредиты// Банковское кредитование. — №3. — 2010.
2. <http://rusipoteka.ru>
3. <http://www.cbr.ru>

Итак, говоря о кредитной нагрузке ипотечного заемщика, следует иметь в виду, что анализ рисков, повышение уровня юридической и финансовой грамотности, сотрудничество с опытным ипотечным брокером — вот залог того, что ипотека станет для клиента не столько тяжелым бременем, сколько верным способом приобретения отдельного жилья.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Экономический анализ: понятие, роль в деятельности организации и перспективы развития

Бердников Андрей Александрович, магистрант
Тольяттинский государственный университет

Динамичные условия внешней среды требуют поиска путей повышения эффективности функционирования организации, конкурентоспособности, а также возможностей развития и расширения направлений деятельности, привлечения потенциальных покупателей. В этой связи ведущее место отводится экономическому анализу. Следует подчеркнуть, что в процессе жизнедеятельности каждая организация нуждается не только в оценке внутренней среды, изыскании резервов рационального использования ресурсов, но и анализе факторов внешней среды, способных повлиять на ее развитие.

С каждым годом только повышается роль экономического анализа, развивается его теоретический аппарат и методический инструментарий, появляются новые его виды, приемы и способы, позволяющие всестороннее исследовать экономические явления и процессы.

По мнению А.Д. Шеремета [10, с. 14] «экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности организаций (предприятий)», а «экономический анализ как практика есть вид управленческой деятельности, предшествующий принятию управленческих решений и сводящийся к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации».

Г.В. Савицкая [8, с. 7] считает, что «экономический анализ представляет собой структурированный процесс исследования экономических явлений и оценки их чувствительности к изменению факторов внешней и внутренней среды и управленческим воздействиям».

Н.С. Пласкова [7, с. 17] отмечает, что «экономический анализ — одна из отраслей системы экономических знаний, самостоятельная наука со своими методологией, принципами, предметом, системой приемов и способов реализации различных методик».

А.А. Канке, И.П. Кошечкина [4, с. 7] считают, что «экономический анализ заключается в исследовании экономических процессов и явлений, обусловивших их факторов и причин, оценке производственно-хозяйственной деятельности, научном обосновании бизнес-планов и контроле за ходом их выполнения».

Таким образом, экономический анализ является неотъемлемым элементом в деятельности организации, поскольку позволяет исследовать текущее ее функционирование, спрогнозировать развитие в будущем, вскрыть резервы производства, выявить направления повышения эффективности деятельности и является базой для принятия обоснованного управленческого решения.

Необходимо подчеркнуть, что экономический анализ необходим как внешним, так и внутренним пользователям. Существенное различие при этом отводится источникам информации для его проведения.

Так, внутренние субъекты и пользователи могут использовать внутреннюю информацию, в пределах своей компетенции. Им может быть доступна учетная, отчетная, внеучетная, плановая информация организации.

Учетная информация включает данные бухгалтерского (финансового), управленческого, налогового учета.

К отчетной информации относится бухгалтерская, управленческая, налоговая отчетность. Безусловно, в процессе экономического анализа среди внутренней информации особую значимость имеет управленческая отчетность, формируемая для руководителей и необходимая для принятия управленческих решений. Управленческая отчетность ориентирована на обеспечение оперативной оценки деятельности отдела, подразделения, или в целом предприятия, выявления недостатков в работе организации.

Внеучетная информация включает: договоры; приказы руководителей; официальную деловую переписку с кредитными организациями, поставщиками, покупателями; материалы периодических изданий; протоколы совещаний и т.д.

К плановой информации относятся бизнес-планы, прогнозная информация и другая плановая информация, разрабатываемая в организации.

Нормативная информация включает нормативно-законодательные акты, нормативы и т.д.

При этом, информация, используемая при осуществлении экономического анализа является различной по форме предоставления, содержанию, источникам формирования. Для обеспечения сохранности и качества информации, используемой в ходе экономического ана-

лиза необходима разработанная система мероприятий по ее сбору, проверке, обработке, защите и хранению. В настоящее время процесс обработки и хранения информации производится автоматизировано, что повышает оперативность ее поиска, подбора и регистрации. Кроме того, особое значение имеет наличие квалифицированных аналитиков, методическое и техническое обеспечение.

Таким образом, внутренняя информация не доступна для внешних пользователей, она может содержать коммерческую тайну организации.

Экономический анализ внутренней среды предполагает оценку различных взаимосвязанных и взаимозависимых факторов, отражающих все направления хозяйственной деятельности предприятия, в частности, организационную структуру управления, финансовое состояние, конкурентоспособность, материальную и техническую обеспеченность, политику ценообразования, ассортимент производимой продукции, трудовой потенциал и т.д.

Внешние субъекты и пользователи при проведении экономического анализа, в частности оценки финансового состояния компании могут использовать только публичную бухгалтерскую отчетность.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [1] «бухгалтерская отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

Следует отметить, что в настоящее время происходят существенные изменения в нормативно-законодательных документах, регулирующих бухгалтерский учет и отчетность в Российской Федерации. Данные изменения связаны в первую очередь с реформированием бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В частности в соответствии с Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [2] изменены формы бухгалтерской отчетности по составу и содержанию по сравнению с Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 22.07.2003 г. №67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», утратившим силу начиная с годовой отчетности за 2011 г.

На основании данных бухгалтерской отчетности внешние заинтересованные пользователи могут оценить ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, и в целом финансовое состояние организации, а также результаты ее деятельности.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.07.99 №43н (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 №142н).

Как отмечалось ранее, в деятельности организации для определения влияния предпринимательских рисков, выявления возможностей необходим анализ внешней среды.

А. Н. Хорин, В.Э. Керимов [9, с. 89] отмечают, что «под внешней средой понимается совокупность факторов, воздействующих на предприятие и оказывающих влияние на эффективность его функционирования». При этом авторы условно внешнюю среду разделяют на две части: макроокружение и микроокружение.

Анализ макроокружения включает экономические, политические, правовые, технологические и социальные прогнозы для определения долгосрочных возможностей организации в условиях прогнозируемых возмущений среды. Анализ микроокружения обычно предполагает анализ рыночного окружения, и он включает в себя анализ покупателей, поставщиков, конкурентов и рынка рабочей силы [9, с. 89–90].

Макроокружение представляет общие условия, формируемые для деятельности организации во внешней среде. Но при этом, в связи со спецификой деятельности, потенциалом, масштабами предприятия степень его влияния на отдельные компании разная.

Микроокружение характеризует составную часть внешней среды непосредственно взаимодействующей с предприятием.

Таким образом, для эффективного функционирования организации необходим комплексный анализ внешней среды, позволяющий выявить возможности и угрозы, определить собственные позиции в деловой среде, установить спрос потенциальных покупателей, спрогнозировать развитие в перспективе.

Благополучное развитие организации зависит от различных факторов, влияние которых можно изучить с помощью экономического анализа. Однако, для того, чтобы добиться значительных результатов необходимо его осуществлять регулярно. В процессе проведения экономического анализа необходимо ориентироваться на системный подход к исследованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия, предусматривающий ее изучение как единого целого, то есть каждый отдельный ее элемент рассматривается во взаимосвязи и взаимозависимости.

Следует подчеркнуть, что в связи с глобализацией и интеграционными процессами в экономике, реформированием бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, выходом многих отечественных организаций на международный рынок не только расширяются возможности экономического анализа в перспективе, но и повышается его роль в деятельности каждого хозяйствующего субъекта.

2. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. Приказа Минфина РФ от 04.12.2012 № 154н).
3. Бердникова Л.Ф. Информационное обеспечение анализа ресурсного потенциала предприятия / Л.Ф. Бердникова // Вестник Казанского технологического университета. № 3. Ч. I. — Казань: Изд-во Казан. гос. технол. ун-та, 2009. — С. 191–196.
4. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.
5. Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 423 с.
6. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Авинова В.А. Содержание и источники информации стратегического анализа внешней и внутренней среды организации / Е.В. Никифорова, Л.Ф. Бердникова, В.А. Авинова // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. — 2012. — № 1. — с. 79–81.
7. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2009. — 704 с.
8. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.
9. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. — М.: Эксмо, 2006. — 288 с.
10. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 366 с.

Учет аутсорсинговых услуг в РФ

Леденева Ирина Юрьевна, магистрант
Тольяттинский государственный университет

Аутсорсинг в настоящее время выступает достаточно эффективным способом сокращения издержек, организации, повышения качества товаров (работ, услуг), производимых ею, а также перераспределения ресурсов.

Аутсорсинг (англ. outsourcing) — передача традиционных неключевых функций организации внешним исполнителям — аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы. Передача бизнес-процессов организации на аутсорсинг осуществляется на договорной основе.

Отметим, что действующее законодательство РФ фактически никак не регламентирует применение таких форм занятости работников, как «аутсорсинг». Возможность применения работодателями аутсорсинговых схем вытекает из положений Гражданского кодекса РФ ст. 421, устанавливающей, что граждане и юридические лица свободны в заключении договора [1]. Стороны могут заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор).

Одним из возможных вариантов заключения договоров является договор возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК РФ). По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (со-

вершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик — оплатить эти услуги (ст. 779 ГК РФ) [1].

В целях уменьшения налоговых рисков при заключении договоров аутсорсинга рекомендуется учитывать следующее:

1) в договор необходимо включить все существенные условия, предусмотренные действующим законодательством для договоров данного вида, а предмет договора должен быть четко прописан;

2) в тексте договора надо дословно использовать терминологию НК РФ;

3) если деятельность аутсорсера лицензируется, то нужно проверить наличие лицензии;

4) операции по оказанию аутсорсинговых услуг должны быть правильно оформлены, подтверждены документами (договор, если необходимо — копия лицензии, счет-фактура, акт об оказании услуг, подписанный обеими сторонами договора) [9].

Привлечение организации-аутсорсера имеет ряд преимуществ: возможность сконцентрировать все внимание на основной деятельности, возможность сокращения штата организации, более качественное выполнение отдельных функций организации специализированными фирмами, получение доступа к технологиям более высокого уровня. Недостатками является то, что передача некоторых функций в аутсорсинг нецелесообразна для крупных ком-

Таблица 1

Хозяйственные операции в бухгалтерском учете аутсорсинговой организации

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
1. Отражена выручка от оказания услуг	62	90—1
2. Начислен НДС	90—3	68
3. Списаны затраты, непосредственно связанные с оказанием аутсорсинговых услуг	90—2	20
4. Списаны общехозяйственные расходы	90—2	26
5. Списаны на себестоимость продаж расходы на продажу	90—2	44
6. Приняты денежные средства за оказанные услуги	50 (51)	62
7. Определен финансовый результат	90—9 (99)	99 (90—9)

паний, так как она может привести к потере конфиденциальности информации, а также отсутствие контроля за деятельностью аутсорсинговых организаций.

По договору аутсорсинга передаются в основном следующие непрофильные функции организации: поддержка информационных систем (локальных сетей, web-сайта; защита информации; администрирование компьютерных сетей; разработка, внедрение и последующее обслуживание корпоративных программных продуктов и так далее); постановка и ведение бухгалтерского, налогового учета, а также составление отчетности; поиск и подбор кадров и аренда сотрудников; PR и рекламные услуги; охрана и служба безопасности; организация транспортных перевозок, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации; административная поддержка и прочие услуги.

При отражении доходов от оказания аутсорсинговых услуг в бухгалтерском учете аутсорсеры руководствуются Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [7].

После того как услуга оказана потребителю, в бухгалтерском учете организации-аутсорсера производят следующие записи, представленные в таблице 1.

В бухгалтерском учете организации-потребителя услуг расходы по ведению бухгалтерского учета с помощью специализированных организаций будут признаваться в полном объеме без каких-либо ограничений на основании ПБУ 10/99. Расходы на оплату услуг аутсорсера признаются в качестве управленческих расходов, формирующих расходы по обычным видам деятельности, на основании пунктов 4 и 7 ПБУ 10/99 и принимаются к бухгалтерскому учету в том отчетном периоде, в котором будет подписан акт приемки-сдачи услуг [6, 10].

В бухгалтерском учете организации-заказчика должны быть сделаны следующие записи, представленные в таблице 2.

В настоящее время многие предприятия пользуются услугами организаций, осуществляющих ведение бухгалтерского, налогового и управленческого учета, — аудиторских, бухгалтерских или юридических фирм. Передача учетной функции сторонней специализированной органи-

зации, не противоречит нормам бухгалтерского законодательства.

Как правило, ведение учета специализированной организацией ведется по следующей схеме. В штате организации имеется специалист, который ведет первичную учетную документацию, которая затем передается в специализированную организацию для отражения хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете [9].

Передача бухгалтерского учета специализированной организации фиксируется в приказе об учетной политике на соответствующий финансовый год. Что касается налогового учета, то интересы налогоплательщика — организации может представлять в налоговых правоотношениях его уполномоченный представитель (пп. 6 п. 1 ст. 21, п. 1 ст. 26 НК РФ) [2].

Уполномоченный представитель налогоплательщика — организации осуществляет свои полномочия на основании доверенности, выдаваемой в порядке, установленном гражданским законодательством Российской Федерации (п. 3 ст. 29 НК РФ) [2].

В подавляющем большинстве случаев ведение бухгалтерского и налогового учета передается аудиторским фирмам. В налоговом учете расходы на аудиторские услуги (пп. 17 п. 1 ст. 264 НК РФ), а также на услуги по ведению бухгалтерского учета сторонними организациями или индивидуальными предпринимателями (пп. 36 п. 1 ст. 264 НК РФ) являются прочими расходами, связанными с производством и (или) реализацией [3].

Таким образом, для целей исчисления налога на прибыль расходы по ведению бухгалтерского и налогового учета аутсорсерами признаются в полном объеме в качестве прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией, при условии соблюдения норм ст. 252 НК РФ (расходы должны быть обоснованы, документально подтверждены и произведены для деятельности, направленной на получение дохода) [3].

Важно отметить, что при заключении договора со сторонней организацией на ведение учета и составление отчетности необходимо детально прописать обязанности сторон, определить конкретный перечень операций, которые будет выполнять сторонняя организация, разрабо-

Таблица 2

Хозяйственные операции в бухгалтерском учете организации-заказчика аутсорсинговых услуг

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
1. Перечислены денежные средства фирме аутсорсеру за выполненные услуги	60	51
2. Приняты к учету оказанные услуги	26	60
3. Учен НДС, предъявленный к оплате аутсорсером	19	60
4. Принят к вычету НДС со стоимости приобретенных услуг	68	19

тать и утвердить график документооборота и установить сроки выполнения обязательств. Кроме того, не стоит забывать о соблюдении конфиденциальности и ответственности за его нарушение. Особенно в договоре следует оговорить ответственность сторонней организации за ошибки, допущенные при ведении учета или составлении отчетности [9].

Согласно Закону «О бухгалтерском учете» бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации. Бухгалтерская отчетность организаций, в которых бухгалтерский учет осуществляет специализированная организация, подписывается руководителем этой организации и руководителем специализированной организации-аутсорсера. В соответствии с п. 38 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ ответственность лиц, подписавших бухгалтерскую отчетность, определяется в соответствии с российским законодательством [8].

Что касается налоговой отчетности, то именно организация, доверившая учет сторонней фирме, несет ответственность в соответствии с НК РФ и именно ей в случае обнаружения нарушений придется платить недоимки, штрафы и пени. Поэтому в договоре следует предусмотреть степень ответственности специализированной организации, чтобы иметь возможность возместить суммы уплаченных штрафных санкций за ее счет (хотя бы частично).

Однако следует помнить, что уголовная и административная ответственность за выявленные нарушения все равно лежит на руководителе и главном бухгалтере предприятия (если такая должность предусмотрена в штате).

Одно из направлений аутсорсинга бизнес-процессов — аутсорсинг в области консультационных услуг. В налоговом учете такие расходы являются прочими расходами, связанными с производством и (или) реализацией: расходы на юридические и информационные услуги — пп. 14 п. 1 ст. 264 НК РФ, расходы на консультационные и иные аналогичные услуги — пп. 15 п. 1 ст. 264 НК РФ. Здесь также не следует забывать об экономической обоснованности понесенных затрат (ст. 252 НК РФ) [3].

В практической деятельности любой организации возникают ситуации, связанные с необходимостью поиска и приема на работу новых сотрудников. Осуществлять

подбор кадров организация может либо собственными силами, либо с помощью специализированных (рекрутинговых) компаний. Как правило, к услугам сторонних организаций прибегают по той причине, что эти организации имеют в своем штате специалистов, предоставляющих высококачественные услуги по подбору персонала с использованием самых современных технологий (проведение консультаций, специальных тренингов, тестирования и пр.) [9].

В бухгалтерском учете расходы по подбору персонала с помощью специализированных организаций также будут признаваться в полном объеме на основании п. 5, 7, 9, 17, 18 ПБУ 10/99 [7].

В налоговом учете расходы на услуги специализированных организаций по подбору персонала относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, на основании пп. 8 п. 1 ст. 264 НК РФ. Налоговый кодекс не содержит ограничений по учету этих расходов в целях налогообложения, кроме установленных ст. 252 НК РФ (расходы должны быть обоснованы, документально подтверждены и произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода) [3].

По мнению налоговых органов, если организация фактически не произвела набор работников, в том числе и в результате рассмотрения кандидатур, представленных специализированными компаниями по подбору персонала, произведенные расходы нельзя рассматривать как экономически оправданные расходы и учитывать для целей налогообложения [9].

Во избежание конфликтов с налоговой инспекцией в договоре со специализированной организацией при перечислении конкретных видов услуг рекомендуется использовать терминологию Налогового кодекса. Услуги специализированных организаций могут квалифицироваться не только как услуги по подбору кадров, но и как информационные услуги. Последние учитываются в целях налогообложения на основании пп. 14 п. 1 ст. 264 НК РФ [3].

Одной из разновидностей аутсорсинга является аутсорсинг персонала или лизинг персонала. Расходы на услуги по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) сторонними организациями для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и (или) реализацией, являются прочими

расходами, связанными с производством и (или) реализацией, и учитываются при налогообложении прибыли в соответствии с пп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ [3]. Оплата за предоставленный персонал устанавливается в заранее определенной сумме и не зависит от фактически выполненного этим персоналом объема услуг.

Документом, подтверждающим фактическое выполнение обязательств, предусмотренных соглашением о предоставлении персонала, является акт (или иной документ) о предоставлении персонала, а не акт об оказании услуг.

Отметим, что новый Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который вступил в силу начиная с 1 января 2013 года, принял несколько важных мер, которые должны способствовать развитию аутсорсинга в России [4].

В законе четко установлены организации (например, ОАО (за исключением кредитных организаций), страховые организации, негосударственные ПФ, акционерные инвестиционные фонды и т.д.), в которых руководитель обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера. В роли последнего может выступать лицо, с которым заключен договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета.

Вводится необходимость составления договора, в котором определяются права и ответственности сторон. Не предусмотрено заключение договоров об оказании услуг по ведению учета сторонней организацией кредитными организациями.

В законе так же имеются обязательные требования, предъявляемые к главному бухгалтеру этим требованиям так же должны соответствовать физические лица, с кото-

рыми организация заключает договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Юридические лица, оказывающие такие услуги, должны иметь не менее одного работника, отвечающего установленным требованиям.

При этом ответственность за ведение бухгалтерского учета и составление отчетности при договоре аутсорсинга лежит на организации-заказчике.

Обязанность налогоплательщика по представлению в налоговые органы учетной политики действующим законодательством прямо не предусмотрена, этот документ может быть затребован проверяющими в ходе осуществления налогового контроля на основании норм ст.93 НКРФ [3]. Поэтому в целях снижения налоговых рисков при передаче бухгалтерии на аутсорсинг настоятельно рекомендуют представить в налоговую инспекцию этот документ сразу после его утверждения. Если передача бухгалтерии произошла после утверждения учетной политики, в этом случае организация — заказчик вправе дополнить соответствующим приказом ранее принятую учетную политику, зафиксировав в качестве отдельного элемента передачу функций бухгалтерии сторонним организациям с указанием даты передачи [5].

Исходя из своих целей и имеющихся ресурсов, каждая организация сама решает, отдавать ту или иную часть собственного бизнеса на аутсорсинг или выполнять ее самостоятельно [10].

В российских условиях компаниям-производителям важны не только повышение качества и снижение цены для получения конкурентного преимущества, но и увеличение финансовой устойчивости, которую можно получить при рациональном применении аутсорсинга.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.12.2012)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.07.2012)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012)
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.
7. Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99.
8. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ
9. Ермошина Е.Л. Как правильно отражать в учете расходы на аутсорсинг <http://art.thelib.ru>.
10. Васильева А.В. Бухгалтерский учет аутсорсинговых услуг в Российской Федерации <http://www.varkentin.info>

Экологический аудит в оценке инвестиционной и эколого-экономической эффективности природоохранной деятельности Казахстана

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент

Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Годы независимости в Казахстане стали годами образования и становления совершенно новой государственной системы обеспечения экологической безопасности, управления охраной окружающей среды и природопользованием — хорошо организованной и территориально разветвленной системы исполнительных органов в области охраны окружающей среды Республики Казахстан. Это обеспечило формирование и последовательную реализацию государственной политики в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

Однако на протяжении многих десятилетий в Казахстане складывалась преимущественно сырьевая система природопользования с экстремально высокими техногенными нагрузками на окружающую среду. Поэтому кардинального улучшения экологической ситуации пока не произошло и она по-прежнему характеризуется деградацией природных систем, что ведет к дестабилизации биосферы, утрате ее способности поддерживать качество окружающей среды, необходимое для жизнедеятельности общества.

Основы государственной политики в области охраны окружающей среды были заложены в Концепции экологической безопасности, одобренной распоряжением Президента Республики Казахстан 30 апреля 1996 года, где рассматривались экологические приоритеты переходного периода, в частности экологические проблемы приватизации, вопросы необходимости создания системы природоохранного законодательства, государственного контроля и экспертизы, экономических механизмов природопользования, мониторинга окружающей среды.

Реформирование всех отраслей национальной экономики стало основой изменения отношения к использованию природных ресурсов, осуществления социально-экономического развития с учетом сохранения окружающей среды.

Разработаны стратегические документы развития государства, создана основа природоохранного законодательства, подписан ряд международных конвенций по вопросам охраны окружающей среды, создана система управления природоохранной деятельностью.

Так, в 1997 году приняты законы «Об охране окружающей среды», «Об особо охраняемых природных территориях», «Об экологической экспертизе», в 1998 году — «О радиационной безопасности», в 2002 году — Закон «Об охране атмосферного воздуха». В области рационального природопользования — указы Президента, имеющие силу закона, «О недрах и недропользовании» (1996 г.) и «О нефти» (1995 г.), в 2003 году — Лесной, Водный и Зе-

мельный кодексы и в 2007 году — Экологический кодекс. Разработано и утверждено большинство необходимых подзаконных нормативных правовых актов.

В целях совершенствования законодательства в республике взят курс на сближение с законодательством развитых стран и внедрение международных стандартов. Республикой Казахстан подписаны 19 международных конвенций и разработаны национальные планы действий по их реализации. Налажена система экологической экспертизы, разрешительная и контрольно-инспекционная работа.

В результате применения мер значительно снижены темпы загрязнения окружающей среды по сравнению с началом 90-х годов за счет усиления государственного контроля в области охраны окружающей среды и внедрения обязательной экологической экспертизы. Однако, статус государства с экологически уязвимой территорией и нерешенными экологическими проблемами до сих пор остается.

Мировой опыт показывает, что основой успешного решения экологических проблем и предотвращения экологических катастроф является экологизация социально-экономической системы любого государства.

Экологическая безопасность как составная часть национальной безопасности является обязательным условием устойчивого развития и выступает основой сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды.

Переход к экологически безопасному и устойчивому развитию в настоящее время становится одним из приоритетных направлений стратегии развития Казахстана. В практике отечественных предприятий зачастую не проводится аудит эколого-экономической эффективности инвестиций, отсутствуют его методологические основы.

Основной задачей настоящего исследования является анализ источников формирования трансакции вообще, ее трансформация в экономико-экологическую трансакцию и использование его в проведении экологического аудита эффективности инвестиций. Главными целями государственной политики в области охраны окружающей среды и рационального природопользования являются стабилизация качества окружающей среды, обеспечение благоприятной среды обитания человека, сохранение природных ресурсов для будущих поколений.

Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в условиях бурного роста промышленного производства стала одной из актуальнейших проблем современности. Результаты воздействия человека на природу привели не только к развитию техниче-

ского прогресса, но и ухудшению социальных условий. В этой связи все страны мира без исключения столкнулись с проблемой загрязнения окружающей среды, то есть ухудшением экологии, что требует принятия безотлагательных мер по предотвращению хищнического отношения представителей промышленного производства и других к природным богатствам.

В результате глобализации мирового хозяйства решение этих проблем не под силу ни одной отдельно взятой стране. Вопросы улучшения экологической ситуации отдельные государства пытаются решить самостоятельно, а также в составе групп стран. Например, сотрудничество между странами в области охраны природы осуществляется через такие организации, как Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Организация объединенных наций (ООН) в рамках «Программы ООН по окружающей среде» (ЮНЕП) и др. [1, 55 с.].

Компании ряда стран Европы и Северной Америки начали привлекаться к юридической ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, что приводило их к дополнительным финансовым потерям. Это стало следствием противоречия, сложившегося к этому времени в экономике. В погоне за конкурентоспособностью своей продукции фирмы начали снижать ее стоимость на рынке товаров и услуг за счет непроизводственных затрат, в том числе и охраны окружающей среды на своих предприятиях.

Отмеченное обусловило необходимость оценки соответствия осуществляемой ими деятельности нормам законодательства об охране окружающей среды. Такая оценка по определенной аналогии с финансовым аудитом получила название экологического аудита.

Под давлением государственных структур и общественных организаций крупные компании западных стран стали разрабатывать программы по оценке влияния результатов хозяйственной деятельности на экологию.

Одними из первых компаний, разработавших собственные программы экологического аудита, были US Steel, Allied Chemical, Occidental Petroleum [2].

В мировой практике экологический аудит нашел применение в таких областях деятельности, как приобретение или передача недвижимости, решение проблемы отходов производства и потребления, обеспечение безопасности производимых продуктов, борьба с профессиональными заболеваниями, контроль загрязнения природных сред. Кроме термина «экологическое аудирование» (environmental auditing) стал использоваться термин «аудирование по вопросам здоровья, безопасности и окружающей среды» (health, safety and environment audit).

Исследованию систем экологического регулирования и проведения аудита инвестиции посвящено значительное количество работ. Среди них особое место занимают работы в области управления природопользованием. Вопросы, касающиеся эколого-экономической оценки эффективности природоохранной деятельности, нашли отражение в трудах ряда зарубежных и отече-

ственных ученых. Изучением отдельных проблем устойчивого развития занимались ученые: Арынов Е.М., Алпысбаева С., Абралиев О.А., Байбараков Е.Б., Пахомова Н., Эндерс А., Рихтер К., Стамкулова К.У., Форрестер Д.Ф., Шаменов А.М., Шевчук А.В. и др.

В науке экологического права сложились различные представления об экологическом аудите. Так, Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. рассматривают экологический аудит как природоохранную и предпринимательскую деятельность, «в первую очередь направленную на повышение эффективности экологического менеджмента, включая оценку соответствия действующему природоохранительному законодательству» [3, 11 с.].

Пахомова Н., Эндерс А., Рихтер К. рассматривают экологический аудит как организационно-управленческий, правовой механизм обеспечения безопасности в экологической сфере, исследуемый в контексте защиты экологических прав граждан [4, 8 с.].

Модельный закон СНГ «Об экологическом страховании» определил экологический аудит как предпринимательскую деятельность по осуществлению независимой оценки информации о состоянии технологического и природоохранного оборудования на предприятии, в организации, учреждении, основной целью которой является установление степени потенциальной техногенной и экологической опасности аудируемого предприятия, организации, учреждения и величины убытка, который может быть причинен гражданам и юридическим лицам (третьим лицам, выгодоприобретателям), возникающего в результате воздействия загрязнений вследствие аварий и техногенных катастроф, произошедших на этих предприятиях, в организациях, учреждениях, а также других чрезвычайных событий окружающей природной среды на население, хозяйственные объекты и территорию [5].

Согласно экологического кодекса РК, принятом в 2007 году ст.80 п.4: «Отношения между экологическими аудиторами, экологическими аудиторскими организациями и аудируемыми субъектами возникают на основе договора на проведение экологического аудита в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан» [6].

Согласно Международному стандарту ISO 14010–96 экологический аудит — это систематический, документально оформленный процесс проверки объективно получаемых и оцениваемых аудиторских данных, с тем, чтобы определить, соответствуют ли критериям аудита определенные виды экологической деятельности, события, условия, системы административного управления или информации об этих объектах, а также сообщение результатов, полученных в ходе этого процесса, клиенту [7].

Роль экономического аудита хорошо характеризует в своих научных трудах Стамкулова К.У.: «При определении эффективности природоохранной деятельности промышленных предприятий следует учитывать в первую очередь требования, направленные на обеспечение необходимой безопасности и экологического благополучия

общества. Результаты природоохранной деятельности должны стать приоритетными по сравнению с экономической эффективностью. В условиях рынка, при невозможности обеспечить преимущества перед конкурентами при определении экономического эффекта следует принимать рациональные решения в соответствии с принципом приоритетности социальных и экологических эффектов, с одновременной их проверкой по критериям безопасности и экологичности» [8, 10 с.].

Понятие «транзакция» было введено в экономику Дж. Р. Коммонсом, который рассматривал проблему экономической организации в тесной связи с проблемами конфликта, взаимной зависимости и порядка. В понимании Дж. Р. Коммонса транзакции могут быть сокращены до трех видов экономической деятельности, рассматриваемые как транзакции ведения переговоров (торговые транзакции) (1), управленческие транзакции (2) и транзакции нормирования (3). Участники каждой из них контролируются и освобождены рабочими правилами особого типа моральных, экономических или политических отношений [9, 648 с.].

В связи с вышесказанным, одним из важных факторов формирования конкурентного преимущества предприятия, которому в настоящее время уделяется недостаточное внимание, является экологический менеджмент [10, 47].

Несмотря на то, что теоретические вопросы формирования и внедрения систем и методов экологического аудита достаточно исследованы, отсутствуют работы по формированию теоретико-методологических основ аудита эффективности природоохранной деятельности и особенностей их внедрения в условиях отечественного производства. Внедрение системы эколого-экономического аудита эффективности природопользования предполагает внесение изменений в сложившуюся систему управления на предприятии. Многие исследования в этой области посвящены вопросам определения экономической эффективности природопользования. Не разработан подход к исследованию экологической эффективности аудита. Кроме того, изучение существующих способов оценки результатов природоохранной деятельности показало, что до сих пор нет четких рекомендаций и методологии определения эффективности природоохранной деятельности на предприятиях, которые позволили бы достоверно оценивать деятельность предприятий. Недостаточная оценка природоохранной деятельности снижает рациональность принимаемых решений, что проявляется возникновением экологически неблагоприятных ситуаций. Также существует необходимость развития научных подходов к аудиту экологической и экономической эффективности природоохранной деятельности на новой методологической основе, с использованием современных методов.

Литература:

1. Чулок А.И. Предпринимательство и инновации: развитие экологического аудита за рубежом и в современной России // Российское предпринимательство. — 2010. — №8 (8). — с.55—60.;

Казахстан на основе глобального партнерства должен использовать международное сотрудничество в качестве ключа к эффективному проведению государственной экологической политики. Принципы устойчивого развития, заложенные в 1992 году в Рио-де-Жанейро и подтвержденные на Всемирном саммите в г. Йоханнесбурге в 2002 году, должны стать основой политики сотрудничества и партнерства в международных отношениях, учитывая то, что Казахстан получает все большее признание в мировом сообществе. Основные направления данной политики:

- практическая реализация положений международных соглашений;
- выработка общих подходов, методик, критериев и процедур оценки качества и контроля состояния окружающей природной среды;
- проведение скоординированных фундаментальных и прикладных экологических исследований;
- использование международного опыта в решении проблем экологической безопасности;
- активизация привлечения средств международных организаций на решение конкретных программ и проектов в области охраны окружающей среды и устойчивого развития страны.

Практическая реализация такой политики должна способствовать привлечению в Казахстан прогрессивной поддержки для гармонизации его развития и общественного устройства с развитыми демократическими государствами.

Для обеспечения более широкого участия республики в важнейших международных экологических конвенциях и в природоохранной деятельности на международном уровне во всех разрабатываемых программах в области охраны окружающей среды должны устанавливаться приоритеты международного сотрудничества и планироваться соответствующие мероприятия по их реализации.

Получение технической и иной помощи должно сопровождаться анализом ее эффективного использования. Следует привлекать местных экспертов и экологических аудиторов к участию в совместных проектах не только для обеспечения достаточного объема информации и более глубокого понимания местных условий, но и для того, чтобы они вырабатывали навыки по управлению природоохранной деятельностью.

Недостаточная научная разработанность исследований по внедрению системы аудита эколого-экономической эффективности природоохранной деятельности и значительная потребность в практических рекомендациях по совершенствованию процесса их проведения требует дальнейшего глубокого исследования.

2. Adoption of the Strategic Plan 2011–2016 and the Johannesburg Accords // www.intosai.org;
3. Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация природопользования: учебник для вузов. М.:ЮНИТИ-ДАНА, – 2002. – 456 с.
4. Пахомова Н., Эндерс А.,Рихтер К. Экологический менеджмент. СПб.:Питер, – 2003. – 544 с. ;
5. Сайт <http://meduniver.com/Medical/Biology>;
6. Экологический кодекс от 09.01.2007 г. /[http:// www.zakon.kz/ magazine/ archive/ 2007_02_13.asp](http://www.zakon.kz/magazine/archive/2007_02_13.asp)
7. Стандарт ISO 14010–96 «Руководящие указания по экологическому аудиту. Общие принципы»;
8. Стамкулова К.У. Эколого-экономическая оценка эффективности природопользования: Монография. – Шым-кент: Нурлы бейне, – 2007. – 256 с.;
9. Commons John R. Institutional Economics / Commons John R. // American Economic Review, – vol.21 (1931). – PP. 648–657;
10. Александров А.В., Мироседи С.А.//Формирование конкурентного преимущества предприятия на основе развития экологического менеджмента // Российское предпринимательство. – 2010. – №3 Вып.2 (155). – с. 47–54.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Исследование рынка образовательных услуг г. Москвы

Крячко Кира Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Рынок образовательных услуг города Москвы представлен большим разнообразием образовательных учреждений среднего, высшего и дополнительного профессионального образования.

Рынок отличается высоким уровнем образования, предоставляемый учебными заведениями города, наличие выдающихся школ, высокий уровень подготовки кадров, присутствие в городе ведущих вузов страны.

Население Москвы отличается высоким уровнем требований к качеству образования, готовность семей инвестировать в развитие образования, уверенность, что хорошее образование служит залогом успешной карьеры и окупается.

В каком состоянии находится современный рынок образовательных услуг, каковы пределы его роста, спрос и предложение на образовательные услуги региона, а также основные тенденции и перспективы развития рынка — основные вопросы, встающие перед потребителем образовательных услуг города.

Целью проведенного маркетингового исследования являлось изучение современного рынка образовательных услуг г. Москвы, определение основных характеристик и перспектив рынка среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, а также выявление ключевых параметров качества образовательных услуг в области профессионального образования.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

- анализ основных показателей текущего состояния сферы образования г. Москвы;
- определение конкурентных преимуществ сферы образования Московского региона;
- анализ рынка предложения образовательных услуг города Москвы (рынок общего образования, рынок начального и среднего профессионального образования, рынок высшего и непрерывного профессионального образования);
- исследование цен на предоставляемые услуги;
- выявление наиболее востребованных вузов г. Москвы.

Следует начать с того, что основными характеристиками текущего состояния сферы образования Москвы являются:

— доступность образовательных услуг для детей и молодежи города Москвы, включая состояние сети образовательных учреждений и их ресурсное обеспечение;

— качество услуг, предоставляемых образовательными учреждениями различных уровней образования и форм собственности;

— кадровый состав педагогических работников (включая руководителей) и других работников сферы образования.

Всего на территории Москвы действуют более 5 800 учреждений различных форм собственности и уровней образования, в том числе 4 050 — подведомственных Департаменту образования города Москвы. [1]

В деятельность по социализации детей и молодежи включены городские и федеральные учреждения культуры, спорта, социальной защиты, молодежной политики. Так, около четверти школьников посещают музыкальные или художественные школы, театральные кружки и другие творческие занятия; почти столько же школьников посещает спортивные секции. Работодатели, общественные объединения, частные лица также принимают участие в создании и поддержании функционирования образовательных учреждений различных уровней. Однако огромный потенциал сфер культуры, спорта, науки и высшего образования Москвы используется далеко не в полной мере. [1]

Москва достигла значительных результатов в создании условий для образования детей с ограниченными возможностями здоровья. В учреждениях специального коррекционного образования обучаются 11,7 тысяч детей. Количество учреждений, реализующих программы инклюзивного образования, за последние три года увеличилось в три раза, однако потребность в таких программах в полной мере не удовлетворена. [2]

По ряду показателей город Москва находится среди лидеров российского образования: по среднему баллу ЕГЭ, количеству победителей олимпиад, наличию школ с высокой репутацией. Здесь расположены ведущие университеты России (больше трети национальных исследовательских университетов).

В системе начального и среднего профессионального образования обеспечивается достаточно высокий уровень подготовки выпускников. Большая часть выпускников

трудоустраивается по специальности, 37% выпускников поступают в государственные образовательные учреждения высшего и непрерывного профессионального образования. Однако данные опроса школьников свидетельствуют, что 47,8% учащихся в течение года занимались с репетиторами, причем каждый четвертый (24,9%) московский старшеклассник занимается с репетиторами как минимум по двум предметам (для сравнения: по результатам Мониторинга экономики образования²⁵ в среднем по России в 2009 году с репетиторами занимались лишь 27,5% учащихся).

При этом основными причинами занятий с репетитором являются желание подготовиться к сдаче ЕГЭ (61,3% школьников) и низкое качество преподавания отдельных предметов в школе (29,6% школьников). [2]

При наличии крупнейших вузов с мировым именем и высокими показателями качества подготовки студентов, в целом в городе ощущается перепроизводство кадров с высшим образованием, обладающих недостаточно высокой квалификацией для успешного трудоустройства по специальности, особенно по таким специальностям, как «юрист» «экономист», «менеджер», а также по ряду технологических специальностей. О проблемах с качеством высшего образования в Москве свидетельствуют и низкие средние показатели участия преподавателей и студентов в научной и инновационной деятельности. Вместе с тем, больше трети московских предприятий заявляют о дефиците квалифицированных инженеров, а 15–20% — квалифицированных экономистов и юристов. [1]

В целом, московские вузы серьезно дифференцированы по качеству образования. Выделяются 4 группы: 1) лидеры, ориентированные на лучших российских абитуриентов (42%); 2) вузы второго эшелона, ориентированные преимущественно на лучших абитуриентов ЦФО (29%); 3) вузы среднего уровня, ориентированные на платежеспособный спрос (18%); 4) вузы-аутсайдеры (11%). [2]

В системе общего образования города Москвы трудятся около 157 тысяч педагогических работников, в т.ч. 58 тысяч учителей. Около 60% от общей численности педагогов работает в школах, около 30% — в дошкольных учреждениях, 10% — в учреждениях дополнительного и профессионального образования. [1]

Существенную часть педагогического состава общеобразовательных учреждений Москвы составляют педагоги с высокими квалификационными категориями. Наряду с этим для ситуации в сфере кадрового обеспечения характерна низкая динамика обновления кадров, что ограничивает инновационный потенциал системы образования. Возрастная структура педагогических кадров не оптимальна (доля педагогов, проработавших в школе свыше 20 лет, практически в 6 раз больше, чем учителей со стажем от 5 до 10 лет). Проявляется гендерный дисбаланс — более 88% педагогического состава и более 82% руководителей образовательных учреждений — женщины. [1]

По данным социологических обследований постоянно работают в научно-исследовательских институтах и на-

учных подразделениях вузов 5–15% преподавателей вузов. Ведущие профессора многих вузов старше 65–70 лет и не имеют хорошей смены. [1]

Учреждения среднего профессионального образования испытывают дефицит кадров, владеющих перспективными технологиями, имеющих опыт работы на современном производстве.

В решении указанных проблем и задач могут быть использованы следующие ресурсы, которые являются конкурентными преимуществами московской системы образования:

- высокий уровень образования семей, их высокие ожидания в отношении уровня образования детей и готовность сотрудничать с образовательными учреждениями;
- наличие выдающихся общеобразовательных школ и педагогов;
- развитая детско-молодежная индустрия;
- насыщенная культурная городская среда;
- высокий платежеспособный спрос граждан в системах дополнительного и профессионального образования детей и взрослых;
- наличие в городе ведущих университетов России, участвующих в глобальном научно-образовательном рынке. [1]

Рассмотрим спрос и предложение на рынке среднего, высшего и дополнительного профессионального образования г. Москвы.

Итак, **система общего образования** города Москвы включает 1515 государственных и 146 негосударственных учреждений и организаций общего образования, в которых обучаются свыше 770 тысяч обучающихся.

В городе Москве сложилась вариативная сеть общеобразовательных учреждений: 60% обучающихся 11 (12) классов общеобразовательных учреждений города Москвы обучается в классах с профильным и/или углубленным изучением отдельных предметов. В систему дополнительного образования детей входят 155 учреждений Департамента образования города Москвы (347 тыс. мест). Более 600 тыс. обучающихся общеобразовательных учреждений занимаются по программам дополнительного образования в общеобразовательных учреждениях города Москвы. [3]

Более 600 тыс. школьников занимаются по программам дополнительного образования в общеобразовательных учреждениях. Однако, согласно данным мониторингов, более 50% детей не посещают кружки и секции, другие виды дополнительных занятий. [1]

Таким образом, основными проблемами в сфере общего образования являются:

- неравенство возможностей доступа к качественным услугам общего и дополнительного образования детей в районах города Москвы;
- отставание образовательных результатов от потребностей развития города Москвы как глобального финансового центра, от запросов общества;

- трудности учебной адаптации и интеграции в общество детей мигрантов;
- барьеры доступа к общему образованию детей с ограниченными возможностями здоровья;
- ухудшение здоровья детей и подростков;
- асоциальное поведение и конфликты в подростковой среде. [3]

Рассматривая рынок образовательных услуг г. Москвы с позиции **начального и среднего профессионального образования**, следует отметить, что Москва — лидер российских регионов по развитию программ среднего профессионального образования. В 145 учреждениях начального и среднего профессионального образования, в том числе в 91 колледже Департамента образования города Москвы, обучаются более 100 тысяч человек. Большая часть выпускников трудоустраивается по специальности, 37 % выпускников поступают в высшие учебные заведения, в том числе 20 % — на очные отделения, 17 % — на вечерние. Вместе с тем, системой профессионального образования не обеспечиваются в полной мере потребности рынка труда города Москвы. [1]

Избыточное предложение на рынке труда работников с высшим образованием, обладающих, как правило, недостаточно высокой профессиональной квалификацией, а также неквалифицированных мигрантов не может решить проблему дефицита квалифицированной рабочей силы.

Доля взрослых, повышающих квалификацию и проходящих переподготовку в государственных образовательных учреждениях среднего профессионального образования, не превышает 15 % от общей численности обучающихся по соответствующим программам. [3]

По охвату **высшим профессиональным образованием** Москва — один из мировых лидеров. В Москве учатся более 300 тысяч молодых людей из других регионов России, в том числе чуть более 40 % из них — из Московской области. При этом 48 % студентов московских вузов обучаются по программам очной формы. Практически 75 % выпускников общеобразовательной школы Москвы поступают в вузы (с учетом поступающих в старших возрастах — почти 90 %). [1]

В 119 государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования города Москвы обучается около 1,3 миллиона студентов (в т.ч. 570 тыс. в государственных ВУЗах, 30 тыс. в ВУЗах Департамента образования города Москвы). В системе дополнительного профессионального образования действуют 250 аккредитованных негосударственных и 15 государственных образовательных учреждений и организаций. В городе Москве сосредоточено более половины всех негосударственных ВУЗов Российской Федерации. [3]

Объем выпуска государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования в настоящее время превышает потребность рынка труда и оставляет многих выпускников без перспективы работы по специальности. Более половины московских студентов получают дипломы менеджеров, экономистов, юристов и

специалистов в области информационных технологий, не имея достаточной для трудоустройства по этим специальностям профессиональной компетенции. При этом более трети организаций города Москвы заявляют о дефиците квалифицированных инженеров, а 15–20 % — квалифицированных экономистов и юристов. [3]

Масштаб участия взрослых в программах повышения квалификации и профессиональной переподготовки в государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования и организациях непрерывного профессионального образования города Москвы не соответствует требованиям современной экономики.

Московский регион довольно сильно выделяется на фоне остальных по формальным характеристикам рынка высшего образования:

1. представлено наибольшее количество высших учебных заведений, а также образовательных специальностей (546 специальностей в 2010 году), которые могут быть выбраны потенциальными покупателями. В 2010 году количество негосударственных вузов (159) превышало количество государственных (109), что не характерно для большинства регионов;

2. наблюдается наибольший разброс цен на образовательные услуги по одной и той же специальности (от 35 тыс. до 250 тыс. рублей в год) между разными учебными заведениями;

3. если опираться на индекс концентрации Херфиндаля-Хиршмана рассчитанный для разных регионов, то в Москве наблюдается наиболее конкурентная ситуация на рынке [4];

4. наблюдается довольно сильный разброс по уровню ЕГЭ поступающих государственные и негосударственные вузы.

Сектор негосударственного высшего образования составляет неотъемлемую часть современного рынка образовательных услуг в России. В Москве количество негосударственных вузов в последние годы проявляет тенденцию к росту — если в 2003 году в столице действовали 103 негосударственных вуза, то в 2007 году — 144 негосударственных вуза. На протяжении ряда последних лет увеличивалась численность студентов негосударственных вузов в Москве — с 344 тыс. человек в 2003 году до 423 тыс. человек в 2007 году. Ежегодно возрастает плата за обучение в негосударственных вузах, при этом средняя стоимость обучения в негосударственном вузе в Москве является существенно более низкой по отношению к размеру платы за обучение в ведущих государственных вузах: год обучения в негосударственном вузе стоит в среднем 60–70 тыс. руб., тогда как в ведущих государственных вузах расценки существенно выше — 250–300 тыс. руб. [5]

Наиболее востребованной у абитуриентов специальностью является «Экономика и управление», для которой характерны самые высокие цены на обучение — в МГУ им. М.В. Ломоносова от 220 до 320 тыс. руб. в год, в зависимости от специализации, чуть дешевле — до 313 тыс. руб. в год — в Высшей школе экономики. Также в

ценовых лидерах МГИМО, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Финансовый университет и ВГИК, где также можно получить экономические специальности. Наименьший уровень цен по данному направлению характерен для Московского гуманитарного института и Современной гуманитарной академии — от 27 тыс. до 48 тыс. руб. в год. [5]

В настоящее время представлен ряд примеров построения рейтингов вузов по самым разным критериям, от стоимости обучения до интеллектуального и личностного потенциала студентов-отличников и оценок работодателей. Данные рейтинги позволяют проследить некоторые общие тенденции относительно вузов, лидирующих на рынке негосударственного образования, при этом необходимо принимать во внимание относительность любых рейтинговых оценок и присущие им ограничения.

На основе частоты запросов пользователей сети Интернет для получения информации о том или ином вузе выделена следующая двадцатка наиболее востребованных вузов Москвы (приведены в алфавитном порядке):

- Государственный университет — Высшая школа экономики (НИИ—ВШЭ)
- Государственный университет управления (ГУУ)
- Московский авиационный институт (государственный технический университет) (МАИ)
- Московский автомобильно-дорожный институт (государственный технический университет) (МАДИ)
- Московский городской педагогический университет (МГПУ)
- Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ (МГИМО)
- Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (МИРЭА)
- Московский государственный лингвистический университет (МГЛУ)
- Московский государственный областной университет (МГОУ)
- Московский государственный технический университет (МАМИ)
- Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ)
- Московский государственный университет печати (МГУП)
- Московский государственный университет приборостроения и информатики (МГУПИ)
- Московский педагогический государственный университет (МПГУ)
- Московский энергетический институт (технический университет) (МЭИ)
- Российская академия театрального искусства (РАТИ)
- Российский государственный социальный университет (РГСУ)
- Российский государственный технологический университет им. К. Э. Циолковского (МАТИ — РГТУ)

- Российский университет дружбы народов (РУДН)
- Финансовый университет при Правительстве РФ [5]

Таким образом, проанализировав всё вышесказанное, можно утверждать, что диспропорция между спросом и предложением (как в части объема, так и качества услуг) обуславливает развитие неблагоприятных тенденций. Растет конкуренция семей за место для учащихся в общеобразовательных учреждениях, известных качеством образования и предоставляющих широкий выбор дополнительных образовательных услуг. Это стимулирует данные учреждения к выстраиванию системы барьеров для поступления и селекции учащихся с нарушением действующего законодательства, создает почву для коррупции. Московские семьи, неудовлетворенные образованием в школах по месту жительства, устраивают детей в школы в других районах и даже административных округах.

Значимой тенденцией последних лет стала *стратификация учреждений* общего образования. Сформировались два полюса школ: «престижные» школы, в которых концентрируются ученики, обладающие значительным социальным и культурным капиталом, и группа школ с концентрацией учащихся из семей с низким социальным статусом. Система образования таким образом начинает воспроизводить и закреплять существующую стратификацию общества. Исследования показывают, что среди детей из семей с более высоким уровнем среднедушевого дохода, существенно меньше доля тех, кто посещает «обычные» школы. [2]

Кроме этого, выделяются следующие перспективы рынка:

- Высокий уровень рождаемости в последние годы, усиление притока мигрантов обуславливают рост потребности населения столицы в образовательных услугах. Численность московских школьников к 2016 году увеличится почти на 18,5 % по сравнению с 2011 годом [6];
- Повышение конкурентной борьбы между вузами; это коснется двух показателей: качества образования и востребованности на рынке труда выпускников [6];
- Рост числа негосударственных вузов, увеличением востребованности платного образования. Однако в перспективе ближайшего будущего в связи с реорганизацией системы поступления в вузы и влиянием последствий финансового кризиса следует ожидать сокращения данного рынка [5];
- Перспективным представляется оказание платных (образовательных, культурных, досуговых и т.д.) услуг взрослому населению. В настоящее время данные услуги являются востребованными, но не развитыми в государственных учреждениях, подведомственных Департаменту образования;
- Одной из самых перспективных форм развития образовательных услуг является дистанционное обучение, которое позволяет получить желаемое образование, не выходя из дома.

Литература:

1. Департамент образования города Москвы. Государственная программа «Столичное образование». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.educom.ru/ru/documents/target_grant/razrab/
2. Анализ актуального состояния и результатов процесса модернизации сферы образования г. Москвы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.hse.ru/data/2011/12/26/1261504448/Анализ%20%20актуального%20состояния.pdf>
3. Столичные власти. Развитие образования города Москвы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mos.mpress.ru>
4. Андрущак Г.В., Новиков А.В., Павлюткин И.В. Региональный атлас экономики высшего образования (показатели рынка): атлас. Йошкар-Ола: ООО «Полиграфическое предприятие Центр Принт», 2010.
5. Газета «Ведомости». Рынок негосударственного высшего образования в Москве и Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vedomosti.ru/research/81>
6. Обзор российского рынка образовательных услуг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-11586.html>

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Оценка эффективности трудоустройства выпускников вузов (гендерный аспект)

Андросова Елена Владиславовна, ассистент

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А. Балаковский институт техники, технологии и управления (филиал)

Начальный этап трудовой деятельности выпускников сопровождается определенными сложностями, связанными с преодолением порога «учеба-работа». Но сам по себе факт трудоустройства не является показателем решения проблемы. Задача выпускника — найти не только рабочее место, но и свое место в обществе и в экономике в целом. Поэтому анализ эффективности трудоустройства позволяет оценить степень полезности вакансии как для самого выпускника, так и для российской экономики.

Современная экономика предъявляет определенные требования к молодым специалистам. Но требования эти далеко не однозначны, в зависимости от того, идет речь о специалистах-мужчинах или о женщинах. И общество, и рынок труда по-разному относятся к различным гендерным группам, а наличие либо отсутствие тех или иных характеристик при рассмотрении их через призму гендерной составляющей зачастую приобретает прямо противоположное значение в процессе трудоустройства.

С другой стороны, анализ трудовой мотивации позволяет определить, что гендерная принадлежность предопределяет не только выбираемый вид деятельности, но и учитывает такие факторы, как социальная защищенность, уровень заработной платы, степень удаленности места работы и многое другое. Поэтому каждая гендерная группа вкладывает различный смысл в понятие «эффективность трудоустройства».

Обратимся к показателям, позволяющим проводить комплексный анализ эффективности трудоустройства выпускников вузов с позиции гендерного аспекта.

Комплексная методика мониторинга трудоустройства выпускников образовательных учреждений профессионального образования разработана Петрозаводским государственным университетом по заданию Минобрнауки РФ в рамках выполнения поручений Президента от 8.04.11 №Пр-911 и от 11.05.11 №Пр-1315. [1]

Эффективность трудоустройства оценивается при помощи пятнадцати индикаторов, позволяющих выявить результативность (качество) процесса трудоустройства выпускников по ряду важнейших параметров, таких как экономические процессы, процессы на рынке труда, образовательные, демографические процессы, скорость трудоустройства, качество предложенной работы, ожидаемая

длительность работы, ожидаемые перспективы и прочее.

Предложенные индикаторы можно подразделить на показатели, характеризующие внешнюю среду и так называемые «внутренние» показатели, обращающие внимание на процесс трудоустройства самого выпускника как индивида.

К первой группе можно отнести:

- модифицированный коэффициент напряженности на рынке труда;
- индикатор дисбаланса на рынке труда;
- индикатор присутствия трудовых мигрантов в регионе;
- индикатор конкуренции при устройстве в пределах ВЭД (вида экономической деятельности).

Ко второй группе относятся:

- качество трудоустройства;
- абсолютная и относительная эффективность трудоустройства, характеризующие успешность трудоустройства выпускника в условиях рыночной экономики с позиции окупаемости затрат на обучение;
- индикатор финансовой успешности трудоустройства;
- индикатор перспективности трудоустройства по специальности;
- индикатор привлекательности уровня образования;
- средняя длительность поиска работы;
- средняя закрепляемость на работе;
- индикатор качества предложенной работы;
- доля выпускников, занятых по специальности;
- удовлетворенность выпускника местом работы.

Другая классификация позволяет распределить индикаторы как рассчитываемые в масштабе РФ, в пределах региона/ ВЭД/ укрупненной группы специальностей, а также для отдельного индивида.

Но в зависимости от гендерной принадлежности выпускников нормативные значения данных индикаторов могут существенно различаться, а, следовательно, комплексная оценка эффективности трудоустройства для каждой гендерной группы будет различной.

Например, качество трудоустройства рассчитывается как произведение трех множителей: доли (в процентах) трудоустроенных по специальности, относительной за-

крепляемости выпускников и относительной заработной платы. При этом доля трудоустроенных по специальности равна отношению числа трудоустроенных по специальности к выпуску из учреждений высшего профессионального образования; относительная закрепляемость выпускников равна закрепляемости выпускников на рабочем месте по отношению к среднероссийской закрепляемости выпускников; относительная заработная плата равна отношению средней зарплаты к среднероссийской зарплате. Подсчет данного показателя необходимо проводить отдельно для мужчин и для женщин, так как с учетом гендерной профессиональной сегрегации средние значения размера заработной платы для мужчин и женщин будут существенно отличаться. Кроме того, для более реальной оценки качества трудоустройства данный показатель необходимо рассматривать в разрезе субъекта Федерации, вида экономической деятельности, укрупненной группы специальностей. [2, с. 12]

Индикаторы финансовой успешности трудоустройства, а также абсолютной и относительной эффективности трудоустройства также привязаны к гендерному различию в уровнях заработной платы.

Необходимо отметить, что индикаторы перспективности трудоустройства по специальности и доля выпускников, занятых по специальности, близки по значению и практически не отражают гендерный аспект проблемы. Вместе с тем и они требуют определенной доработки и уточнения. Трудоустройство по специальности выпускников образовательных учреждений является одним из важных критериев, определяющих эффективность деятельности образовательного учреждения. Интерес к данному показателю у государственных руководителей в настоящее время достаточно высок. Для определения понятия «трудоустройство по специальности» в предложенной методике предлагается разработать систему критериев идентификации работы выпускников по полученной специальности или направлению подготовки.

Дело в том, что почти каждый вуз проводит свой мониторинг трудоустройства выпускников и ведет статистику по количеству выпускников, трудоустроенных по специальности. Причем в ряде случаев таковым считается практически любой выпускник, имеющий хоть отдаленное отношение к полученной специальности. Выпускник, окончивший вуз по специальности «буровые установки» и продающий эти самые установки, считается трудоустроенным по специальности, поскольку так лучше для статистики вуза. В рамках устранения данной проблемы специалисты предлагают разработать матрицу соответствия учебной специальности или направления подготовки выпускника и профессии / должности работника, подразумевающую подразделение на «мягкое» и «жесткое» трудоустройство по специальности [1, с. 44–46]. Однако, использование «мягкого» идентификатора с учетом многообразия возможных профессий и должностей практически стирает границу, позволяющую определить, трудоустроен выпускник по специальности или нет. Данный

подход не только лишает смысла весьма информативные показатели (индикатор перспективности трудоустройства по специальности и долю выпускников, занятых по специальности), но и ставит под сомнение саму необходимость получения конкретной специальности, уступая место необходимости получения высшего образования в принципе. Таким образом, для расчета показателей, связанных с трудоустройством по специальности, «жесткая» оценка будет более эффективной. Можно предложить в рамках данной проблемы дифференцировать понятие «занятость по специальности» с учетом занятости непосредственно по специальности и занятости в смежных профессиях, не ниже предполагаемого должностного уровня. Степень соответствия учебной специальности / направления подготовки и профессии / должности работника с учетом матрицы соответствия представляет собой отдельный показатель, весьма информативный, но не применяемый в расчете предложенных индикаторов.

Выделение в прочих индикаторах мужской и женской составляющей позволяет оценить все особенности демографических, экономических, миграционных процессов, протекающих в регионе.

Из предлагаемых индикаторов, пожалуй, лишь удовлетворенность выпускника местом работы, определяемая путем проведения анкетного опроса, не имеет смысла рассматривать в различных гендерных группах; такое исследование будет неинформативно.

Вместе с тем, анализ различия подходов к оценке эффективности трудоустройства с учетом гендерной составляющей показал, что для подробного анализа эффективности трудоустройства предложенных индикаторов недостаточно. Во-первых, необходимо применять индексы социальной защищенности, предложенные МОТ, в частности, индекс защищенности дохода, а также их комплексное значение. Защищенность дохода представляет собой обеспечение достойного и регулярного трудового дохода, а также системы социальных льгот. [3] Для комплексной оценки эффективности трудоустройства с гендерной позиции данный показатель возможно также применять в более узком аспекте, рассматривая только социальные льготы с позиции приоритета их предоставления: как предоставляемые повсеместно и как дополнительные, предоставляемые на отдельных предприятиях либо отдельным категориям работников.

Во-вторых, для оценки эффективности трудоустройства, в первую очередь женщин, желательно ввести такой показатель, как индикатор гибкости рабочего графика, рассчитываемый как отношение разрешенного отклонения от нормированного рабочего графика к общему количеству отработанных часов в месяц. Такой показатель строго субъективен и подходит для оценки определенной группы работников (скажем, в пределах одной организации), но не дает представление только о степени привязанности к рабочему графику. Так для «фрилансера», например, данный показатель будет составлять 100%, а на режимном предприятии будет стремиться к нулю.

Комплексная методика оценки эффективности трудоустройства различных гендерных групп должна стать серьезным шагом на пути к решению проблем безработицы среди выпускников вузов, внедрению мероприятий

по ускорению адаптации молодежи на российском рынке труда, повышению конкурентоспособности молодых специалистов, политике закрепления выпускников на достойном рабочем месте.

Литература:

1. Комплексная методика мониторинга трудоустройства выпускников образовательных учреждений профессионального образования.// Режим доступа: (<http://yandex.ru/yandsearch?text=комплексная+методика+оценки+эффективности+трудоустройства+выпускников&clid=40795&lr=11143> Дата обращения 10.12.2012).
2. Сводное экспертное заключение на комплексную методику мониторинга трудоустройства выпускников образовательных учреждений профессионального образования.// Режим доступа: (<http://симт.пф/docs/News/090412/expertz.pdf> Дата обращения 10.12.2012)
3. Соболева И., Лакунина Л. Социальная защищенность в сфере труда: тенденции распределения и зоны уязвимости.// Режим доступа: (<http://www.finanal.ru/001/sotsialnaya-zashchishchennost-v-sfere-truda-tendentsii-raspredeleniya-i-zony-uyazvimosti?page=0,0> Дата обращения 12.12.2012.)

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Организация производства лекарственного растительного сырья как перспективное направление развития российских аграрных предприятий

Крапчина Людмила Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Пензенский государственный университет

Одним из нетрадиционных для российских товаропроизводителей, и, в тоже время, перспективных направлений развития можно считать производство лекарственного растительного сырья, отечественный рынок которого характеризуется как развивающийся. Современные аграрные предприятия имеют уникальную возможность не только увеличить свою рыночную долю на внутреннем рынке, но и претендовать на завоевание определенной ниши на внешнем рынке, т.к. к российскому сырью растет интерес со стороны зарубежных фармацевтических компаний.

Мировой рынок, характеризуется положительной динамикой потребления лекарственных трав и сборов, около сорока процентов зарубежной фармацевтической продукции изготавливается из лекарственных растений. По оценкам экспертов Всемирной организации здравоохранения, в ближайшие десять лет доля препаратов, изготавливаемых из лекарственного растительного сырья, достигнет шестидесяти процентов в общих объемах потребления фармацевтических средств. Результаты социологических исследований свидетельствуют о том, что более половины населения, например, США и Германии предпочитает лечение травами. [7]

Рост потребления лекарственных трав и сборов наблюдается и на российском рынке, наибольшим спросом пользуются ромашка, шалфей, почечный чай, толокнянка, валериана, липа и кора дуба, а также грудные, урологические, успокоительные, желчегонные сборы. Анализируя тенденции отечественного фармацевтического рынка, эксперты выделяют основные причины повышения потребительского спроса на лекарственные растительные средства. Прежде всего, это относительная безопасность действия, незначительное количество побочных эффектов, возможность рационального сочетания лекарственных растений между собой и с синтетическими лекарственными препаратами, ценовая доступность. Кроме того, положительное отношение потребителей к лекарственным средствам из растительного сырья сформировалось благодаря многовековым традициям и огромному опыту народной медицины. Оценивая современные тенденции раз-

вития российского рынка лекарственных средств и сборов, эксперты полагают, что, несмотря на незначительные его объемы, он может стать перспективным сегментом российского фармацевтического рынка. [9; 10]

В этой связи, важным является развитие отечественного производства фитопродукции из сырья, производимого и заготавливаемого аграрными предприятиями России, а также обеспечение внутренних потребностей и увеличение экспорта качественной, экологически чистой готовой продукции. Однако на сегодняшний день в нашей стране не более ста производителей, специализирующихся на производстве лекарственных культур. Одним из таких производителей является созданное еще в 1991 году в Пензенской области предприятие ООО Фирма «Биокор», специализирующееся на разработке и производстве биологически активных добавок к пище и продуктов здорового питания.

Рассматриваемое предприятие выполняет полный цикл производства — от выращивания сырья до упаковки готовой продукции. Продукция фирмы широко представлена как в российских городах, так и в странах ближнего зарубежья — Казахстане, Армении, Грузии, Белоруссии и др., а также и в некоторых странах дальнего зарубежья. Основным поставщиком сырья для Фирмы «Биокор» выступает ООО Агрофирма «Биокор-С». В структуре товарной продукции последнего имеют место такие культуры, как лен и рапс, в среднем за три года удельный вес в структуре продаж от реализации льна составил 25,1 %, от реализации рапса — 26,2 процента. В структуре посевов незначительную долю занимает площадь под валерианой лекарственной, в отчетном 2012 г. она составила 21 га, или 0,6 процента. Данная культура возделывается в хозяйстве на семена, хотя наибольшую ценность представляют корни валерианы. Производство корня валерианы в качестве лекарственного растительного сырья может стать одним из перспективных и доходных направлений деятельности ООО Агрофирма «Биокор-С». В Агрофирме производятся семена валерианы, имеются резервы земельной площади под дополнительные посевы рассматриваемой культуры, помещения, предназна-

ченные для хранения готовой продукции, которая востребована на рынке фармацевтического сырья. Возникает вопрос: «Почему же предприятие не производит столь ценное для фармацевтической промышленности лекарственное сырье?» Среди причин, по которым возделывание лекарственных культур не находит широкого распространения в России следует назвать низкую скорость оборота вкладываемого в это дело капитала, обусловленную особенностями технологии возделывания лекарственных растений, и отсутствие в хозяйствах необходимой техники и оборудования для производства качественного лекарственного растительного сырья.

Внедрение механизированных процессов возделывания и заготовки лекарственных трав и сырья необходимо для получения продукции высокого качества, что является одним из важнейших факторов конкурентоспособности товаропроизводителей. Кроме того механизация производства позволяет сократить затраты ручного труда, повысить производительность, а также сокращать сроки уборки (заготовки сырья) и раньше начинать выпуск готовой продукции.

Заготавливаемым сырьем при производстве валерианы лекарственной является корневая система растения. Корневища с корнями выкапывают осенью (в сентябре и октябре) или рано весной на плантациях второго года жизни до начала отрастания. На площадях внушительных размеров сырье целесообразно выкапывать механизировано. Многие хозяйства применяют валериановый комбайн ВК-3, переоборудованные комбайны для уборки картофеля и копатели.

Сушка корневой системы должна проводиться активно в специальных сушилках (при 35–40° С). Корни валерианы можно сушить целыми или разрезанными на части. Пассивно сушат массу, раскладывая в затененных и вентилируемых местах слоем 5–7 см. Влажность высушенных корней не должна превышать 15 процентов. Готовая продукция (снаружи корни бурого цвета, внутри беловатого) должна иметь сильный запах, сладко-горький вкус. Хранить готовое сырье необходимо в тюках или мешках в сухих, проветриваемых помещениях. [1, с.140; 2, с. 54; 3, с. 60; 8]

В целях повышения конкурентоспособности российских товаропроизводителей на отечественном и зарубежном рынках фитопродукции, необходимо применение инновационных технологий возделывания лекарственных растений и инновационной техники и оборудования для производства высококачественного сырья и готовой продукции. Только так можно удержать свои позиции на рынке в современных условиях, а также претендовать на расширение рыночной доли с выходом на внешний рынок. [4, с. 40; 5, с. 5]

Отечественными и зарубежными производителями предлагается высокоэффективная техника и оборудование для рассматриваемого направления хозяйственной деятельности аграрных предприятий. Высокая производительность машин, предназначенных для уборки корня ва-

лерианы, качество подбора сокращают издержки производства, а современные инфракрасные сушильные шкафы позволяют получать готовое к переработке фармацевтической промышленностью высококлассное сырье. Немалые суммы инвестиционных вложений окупаются высоким доходом от реализации лекарственных растений.

ЗАО «Агропромсельмаш» (Белоруссия) предлагает для выкапывания корней валерианы машину МУВ-1,4, которая помимо основной своей функции частично отделяет почву от корней и укладывает их на поверхность поля для дальнейшей уборки. МУВ-1,4 может применяться на всех видах почв, в т.ч. на суглинках и тяжелых почвах при ее влажности до 27 %, а также на почвах среднесазоренных камнями размером более 150 мм. Машина МУВ-1,4 работает на гладких и гребневых посадках с междурядьями 70 см. Агрегируется с тракторами класса 1,4 КН. [6]

При производстве лекарственного сырья для фармацевтической промышленности важно качественное его доведение до товарного вида, что позволяет товаропроизводителям претендовать на более высокий доход от реализации продукции. Это возможно благодаря организации сушки лекарственных растений. Компания «Viniks» предлагает в частности производителям валерианы лекарственной инфракрасные сушильные шкафы серии «Универсал» и «Пассат». Предлагаемое оборудование идеально подходит для сушки лекарственных растений. Используемая при этом технология позволяет получать качественный сушеный продукт при минимуме затрат энергии. Экономичность энергопотребления шкафа обеспечивается автоматически снижением мощности нагрева по мере уменьшения влажности продукта.

Работа шкафа осуществляется в полностью автоматическом режиме. Управление ведется с блока управления, на котором технолог производства задает программу сушки для каждого вида продукта, при этом шкафы поддерживают любые режимы сушки. Возможно осуществление сушки продуктов до низкой степени влажности (5–6 %), при этом они зарекомендовали себя как надежные и пожаробезопасные. [11]

Использование современной техники и оборудования сельскохозяйственными организациями позволит им перейти на принципиально новый технологический уровень развития, что будет способствовать производству качественного сырья для фармацевтической промышленности и готовой фитопродукции, отвечающей международным стандартам. Обосновать же целесообразность, финансовую реализуемость и экономическую эффективность производства лекарственных растений на основе осуществления механизированной уборки и дальнейшей подготовки лекарственного фитосырья к реализации позволяет проведение экономической оценки предлагаемых мероприятий.

В целях определения финансовой реализуемости и экономической эффективности организации возделывания валерианы лекарственной и производства лекарственного сырья из нее нами разработан бизнес-план на

примере ООО Агрофирма «Биокор-С». Расчеты показали: в хозяйстве целесообразно возделывать 50 га, но вводить возделываемые площади постепенно. Предлагаем в первый год засеять 25 га, во второй год — еще 25 га, что обусловлено особенностями производства корня валерианы, к уборке которого приступают на второй год ее возделывания. Готовая продукция начинает поступать во второй год реализации проекта. При выходе на полную проектную мощность объем производства корня валерианы двенадцати процентной влажности предполагается довести до 24,5 тонн в год. В целях осуществления заготовки качественного сырья предлагаем в первый год реализации проекта приобрести валерианоуборочную машину МУВ — 1,4, во второй год — инфракрасный сушильный электрошкаф «Пассат-ИК100».

Рентабельность продаж корня валерианы при выходе на полную проектную мощность может достигнуть 49,5%, рентабельность затрат — 98 процентов. О финансовой реализуемости предлагаемого нами проекта ор-

ганизации производства лекарственного растительного сырья свидетельствует получение неотрицательной величины суммы накопленной денежной наличности, начиная с третьего года реализации проекта. Чистый дисконтированный доход по проекту составит 1,4 млн. руб., дисконтный период окупаемости — три года. Индекс доходности дисконтированных затрат и индекс доходности дисконтированных инвестиций превышают единицу и равны 1,28 и 1,95 соответственно. Рассчитанные показатели свидетельствуют о высокой экономической эффективности организации возделывания валерианы лекарственной и производства корня двенадцати процентной влажности, являющегося ценным растительным сырьем для фармацевтической промышленности. Предлагаемый проект может быть принят к реализации на практике не только ООО Агрофирма «Биокор-С», но и многими другими аграрными предприятиями, стремящимися к усилению своей конкурентоспособности и освоению новых рынков сбыта.

Литература:

1. Голубов, Ю.Н. Валерианы флора России и сопредельных государств: Морфология, систематика, перспективы использования / Под ред. Б.Н. Головкина. — М.: Наука, 2002. — 207 с.
2. Заготовка и производство лекарственных растений в крестьянских (фермерских хозяйствах) и личных подсобных хозяйствах: практические рекомендации по перспективным технологиям организации альтернативной занятости сельского населения. — Библиотечка сельского специалиста. — Вып.2. — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. — 76 с.
3. Загуменников, В.Б. Оптимизация культивирования лекарственных растений в Нечерноземной зоне России. — М.: РАСХН ВИЛАР, 2006. — с. 76.
4. Тетерин, Ю.Н. Современные модели ведения агробизнеса // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2011. — № 12. — с. 39–42.
5. Эргардт, М. Хоть трава не расти // Эксперт Сибирь. — 2009. — № 13. — с. 5.
6. <http://www.apsm.bu>
7. <http://www.gazeta.kz>
8. <http://www.lekmed.ru>
9. <http://www.remedium.ru>
10. <http://www.rosapteki.ru>
11. <http://www.viniks.net>

Эффективная мотивация персонала

Крячко Кира Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Если Вы найдете нужных людей, дадите им возможность расправить крылья, а также подкрепите это соответствующими стимулами, Вам фактически не нужно будет ими управлять.

Дж. Уэлш

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Мотивированный персонал — это залог успешной работы и

поступательного движения организации в направлении реализации её стратегии и упрочения её положения на рынке в целом. Составление системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать с на-

ибольшей отдачей, является одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя. Нельзя забывать о том, что от выбранной менеджментом системы мотивирования во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации.

Вопрос зачастую стоит лишь в том, как найти правильное соотношение материального и нематериального мотивирования персонала, ведь именно их сбалансированная система позволяет не только сохранить лояльность и эффективность работы сотрудников, но и сократить затраты, снизить сопротивление при изменениях и нововведениях, добиться реализации стратегии фирмы.

На данный момент в каждой российской организации существуют своя система мотивации труда работников. Однако каждая из этих систем имеет свои достоинства, делающие её функционирование полезным, а также недостатки, которые не позволяют полностью реализовать потенциал работников предприятия и как бы «затормаживают» фирму в развитии.

Поэтому исследование различных методов мотивации персонала позволяет компании устранить недостатки своей системы мотивирования и заняться её совершенствованием.

В самом общем виде *мотивация* — это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека. [1]

В деятельности человека мотивация оказывает воздействие на такие характеристики деятельности, как:

- усилия
- старания
- настойчивость
- добросовестность
- нацеленность

Одинаковую работу человек способен проделать, затрачивая разные *усилия*. Он может действовать в полную силу, а может и вполовину. Он может стремиться к работе полегче, а может браться за сложную и трудную работу. Все это отражает то, насколько он мотивирован на затрату усилий при выполнении своей работы. Человек по-разному *старается*, реализуя свою роль и назначение в организации. Одному безразлично качество его труда, другой хочет делать все как можно лучше, работать с максимальной отдачей, не отлынивать от работы, стремится к повышению своей квалификации, совершенствованию своей способности работать, взаимодействию с другими сотрудниками.

Важной особенностью трудовой деятельности, на которую воздействует мотивация, является проявление *настойчивости* в продолжении и развитии начатого дела. Отсутствие настойчивости способно привести к сокра-

щению усилий, выполнению заданий на более низком уровне по сравнению с возможностями. Работник порой способен выдвигать отличные идеи и ничего не сделать для их реализации, что означает для организации упущенные возможности.

Добросовестность при исполнении работы, означающая ответственное осуществление работы, с учетом всех необходимых требований, для многих работ является основным условием их успешной реализации. Работник может иметь высокую квалификацию, обширные знания, быть созидателем, много трудиться, но при этом относиться к своим обязанностям безответственно, что сводит на нет все положительное в его деятельности.

Направленность на результат как особенность деятельности конкретного человека свидетельствует о том, к чему он стремится, осуществляя конкретные действия. Человек способен выполнять свою работу потому, что она приносит ему удовлетворение (моральное или материальное), но может делать ее и потому, что стремится помочь своей компании достичь ее целей. Для управления очень важно оценивать правильно направленность действий своего работника, но не менее важно уметь с помощью мотивирования направлять эти действия на реализацию определенных целей.

Понятие *мотивации* как совокупности сил, побуждающих человека осуществлять деятельность с затратой определенных усилий, на конкретном уровне усердия и добросовестности, с необходимой степенью настойчивости для достижения определенных целей становится очевидным. [1]

Мотивирование персонала является одной из ключевых проблем менеджмента. Рано или поздно руководители предприятий задаются вопросом, каким образом мотивировать работников к эффективному выполнению их обязанностей. Дело в том, что мотивирование — это не набор общих правил, для каждого отдельного человека существуют свои методы. Поэтому главная задача — найти то, что важно именно для конкретного работника. Основная проблема состоит в нахождении правильного соотношения материального и морального мотивирования персонала. Например, если происходит злоупотребление материальной мотивацией, человек через некоторое время «оседает» в своей нише, его очень сложно мотивировать работать лучше. После достижения некоторого «порога насыщения», индивидуального для каждого человека, дальнейшее увеличение денежного вознаграждения уже не приводит к возрастанию эффективности его труда. Поэтому способы нематериальной мотивации (то, что для человека может быть ценно и интересно) очень важны. [5]

Определить, какие подходы (ценности) могут мотивировать человека, можно посредством психологического тренинга. Так, главным мотивом для одного специалиста компании может быть работа, которая позволяет ему самостоятельно принимать решения, разрабатывать собственные проекты, для другого — возможность постоянного

образования, а для третьего — просто размер заработной платы. И три человека, которые выполняют одни и те же функции, «вдохновляются на труд» совершенно по-разному. Эту особенность психологии людей обязательно необходимо учитывать при разработке систем мотивирования персонала. [3]

Наличие мотивированных сотрудников позволяет компании:

1. снизить затраты на управление:
 - мотивированные сотрудники сами ищут работу, а не ждут указания руководителя
 - требуется меньше контроля над качеством выполняемых работ
 - оптимизация работы осуществляется самими сотрудниками
 - меньше затрат на внутреннюю безопасность
2. быстрее достигнуть цели компании:
 - мотивированные менеджеры будут принимать для этого все меры
 - требуется меньше времени для убеждения персонала в необходимости достижения цели, мотивированные сотрудники считают себя частью компании и цели компании — это их цели
 - сотрудникам легко и быстро можно объяснить необходимость изменений и нововведений [2]

Выделяют следующие принципы построения системы стимулирования:

- Соответствие корпоративной культуре
- Реалистичность
- Прозрачность
- Логичность и сбалансированность
- Динамичность и гибкость
- Системность построения
- Соответствие ожиданиям сотрудников
- Нацеленность на определенный результат
- Внедрение только с профессиональных позиций

Рассмотрим их поподробнее. *Реалистичность* — надо быть точно уверенным, что схема стимулирования необходима компании на данном этапе развития и что вы располагаете достаточным бюджетом для её реализации. *Прозрачность* — система должна быть понятной и справедливой. *Логичность* — система должна позволить логично балансировать уровни поощрения для различных должностей. *Динамичность* — система мотивации должна иметь возможность относить корректировки в личные схемы стимулирования, при этом сохраняя общую структуру системы. *Системность построения* — система должна охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы построения для всех. *Соответствие ожиданиям сотрудников* — при разработке системы необходимо учесть консолидированное мнение сотрудников разных уровней, проанализировать состав структуры персонала, сформулировать необходимые ожидания. *Нацеленность на определенный результат* — система должна поддерживать стратегию и цели компании. *Внедрение только с профессиональных*

позиций — отсутствие профессионализма может испортить даже ту схему, которая является для компании современной, необходимой и важной. [2]

Создание сплоченного коллектива высокопрофессиональных специалистов, работающих на благо общей цели и собственного процветания, — это непрекращающийся процесс. Даже если собрана отличная команда и созданы, казалось бы, все условия для работы, наступает момент, когда сотрудники теряют интерес к выполняемым обязанностям или уходят из компании. Причины могут быть самыми разными, но суть их кроется в одном — в недостатке мотивации. Мотивацией являются меры, направленные на повышение заинтересованности сотрудников в своей профессиональной деятельности, которые могут иметь как материальную, так и нематериальную основу. [3]

Говорить о приоритетности *материальной мотивации* и ее большей эффективности, по сравнению с нематериальной, не всегда оправдано, хотя материальная мотивация имеет определенные преимущества. В частности, она является наиболее универсальной, так как, вне зависимости от занимаемого положения, работники больше ценят денежные поощрения и возможность распоряжаться полученными средствами. В некоторых случаях работники даже готовы променять любые методы нематериального поощрения на их денежные эквиваленты. [6]

Наиболее эффективным способом материальной мотивации является повышение *оплаты труда*, и при этом самым основным является определение величины изменения заработной платы. Для того чтобы получить реальную отдачу от сотрудника, размер ожидаемого вознаграждения должен быть существенным, иначе это может вызвать еще большее нежелание выполнять свои служебные обязанности. Некоторые руководители идут по пути наименьшего сопротивления и периодически увеличивают зарплату сотрудникам на незначительные суммы, однако для мотивации более действенным является даже однократное, но значительное увеличение зарплаты. [6]

В идеале принятие решения о повышении оплаты труда должно приниматься работодателем по собственной инициативе, однако этого, как правило, не происходит — по крайней мере, в наших условиях. Исходя из этого, требование о пересмотре размера заработной платы становится обычным методом шантажа некоторыми сотрудниками, грозящими уйти с работы. Нередко такой метод срывается, однако о значительном повышении заработной платы речи, в данном случае, быть не может. По этой причине спустя время работник вновь проявляет недовольство своим окладом, так как существует так называемый «эффект привыкания к доходу». [6]

Одним из самых распространенных способов материальной мотивации являются квартальные или ежемесячные *премии*, а также премия за выслугу лет. Основной прирост процента надбавки за выслугу лет приходится на первые годы работы в компании, когда работник эффективно трудится на благо компании и старается мак-

симально реализовать свой потенциал. С другой стороны, есть риск, что спустя 2–3 года сотрудник, по тем или иным причинам, захочет поменять место работы. Наибольшая стабильность наблюдается у персонала, проработавшего на компанию более 5 лет, тем более что к этому времени надбавка за выслугу лет уже составляет серьезные суммы. [6]

В российских компаниях нередко практикуется выдача «премий-призов» — денежного вознаграждения, получаемое сотрудником спонтанно за какие-либо успехи. Есть мнение, что эффект неожиданности должен еще больше вдохновить сотрудников, однако это только вносит путаницу, так как работник перестает понимать, почему в одном случае он получил премию, а в другом — нет. По этой причине лучше поставить в известность сотрудников о тех конкретных ситуациях, когда предусмотрена выдача премиальных. С другой стороны, если премия становится атрибутом ежемесячного дохода (к примеру, как у работников промышленных предприятий), то это также слабо мотивирует их на повышение эффективности труда. [6]

Следующий способ материальной мотивации наиболее распространен в сфере торговли и оказания различных услуг. Это *процент* от выручки, суть которого заключается в том, что заработок работника не имеет четко обозначенного предела, а зависит от профессионализма работника и его способности стимулировать продажу товаров или услуг. Некоторые компании, также делающие ставку на квалификацию своих сотрудников, в качестве материальной мотивации предусматривают иной способ — премию за профессионализм. Это поощрение назначается по результатам аттестации, оценивающей результаты работы работника и его соответствие занимаемой должности. [6]

В число материальных стимулов входят различные *бонусы*, однако их фиксированная сумма нередко становится демотивацией. Фиксированная сумма выплаты не способствует желанию приумножить достигнутый результат, так как размер денежного вознаграждения все равно не изменится. Исходя из этого, с целью повышения мотивации рекомендуется использование разветвленной системы платежных бонусов.

Для высшего управленческого звена предусмотрено *дополнительное вознаграждение* (тантьема), выдаваемое за его вклад в улучшение общих финансовых или хозяйственных показателей, таких как снижение издержек, повышение общей прибыли и т.д. Бонусы могут быть не только личными, но и командными. Командный бонус представляет собой премиальное вознаграждение группы за достижение определенных целей (к примеру, увеличение продаж). При начислении бонусов следует учитывать, что поощрение одного отдела может быть оправдано в конкретных случаях, но для повышения общих показателей этого недостаточно. Все структуры организации, так или иначе, связаны между собой, и поощрение только одной из них может демотивировать другую. [6]

Следует отметить, что при всей эффективности и универсальности денежных поощрений, ограничение только материальной мотивацией не принесет желаемого результата. Члены любого коллектива — это люди с разными жизненными ценностями и установками, к тому же выдачей премий и бонусов способствовать сплочению коллектива достаточно проблематично. Более того, материальные поощрения рассчитываются на основании результатов выполненной работы и могут варьироваться даже у людей, занимающих одинаковое положение в служебной иерархии. Все это нередко вызывает недовольство и мало способствует созданию здоровой атмосферы в коллективе. Во многих случаях просто необходима некая моральная компенсация и уравнивающий фактор, в роли которого выступают методы нематериального поощрения. [6]

Основная сложность применения систем *нематериальной мотивации* заключается в том, что для каждого конкретного коллектива необходима определенная корректировка стандартных схем. Существуют общие принципы, действенные в большинстве случаев, однако чтобы мотивация была действительно эффективной, следует подстраивать ее под интересы конкретных работников. Для одного сотрудника весомой мотивацией может служить словесное поощрение начальства, а для другого это выглядит естественным признанием его хорошей работы. Индивидуализация систем и способов мотивации, конечно же, не представляется возможной, особенно если в подчинении находится большое количество сотрудников. По этой причине многие руководители ограничиваются усредненными моделями мотивации, с учетом того положения, которое занимает работник, и его основных потребностей. [6]

Наиболее простые схемы применимы к работникам низшего звена, выполняющим какие-либо вспомогательные функции. С увеличением степени ответственности сотрудника растут требования к эффективности его работы, соответственно, особое внимание уделяется *мотивации управленческого звена компаний*. Для менеджеров среднего и высшего звена обычно вырабатываются свои методы мотивации (как материальной, так и нематериальной), так как от их организаторских способностей напрямую зависит работа других людей. Системы мотивации для людей, занимающих разную ступень должностной иерархии, должны быть различны и по той причине, что в зависимости от продвижения по служебной лестнице, у человека меняются и критерии к мотивации. [6]

Нематериальная мотивация включает в себя системы поощрения, не предполагающие выдачу сотрудникам материальных и безличных средств. Это отнюдь не означает, что компаниям не потребуются вкладывать финансовые средства в реализацию методов нематериальной мотивации. Для серьезных компаний недопустимо наличие субъективных факторов при определении мотивации и механизмов поощрения. основополагающим принципом должна являться максимальная объектив-

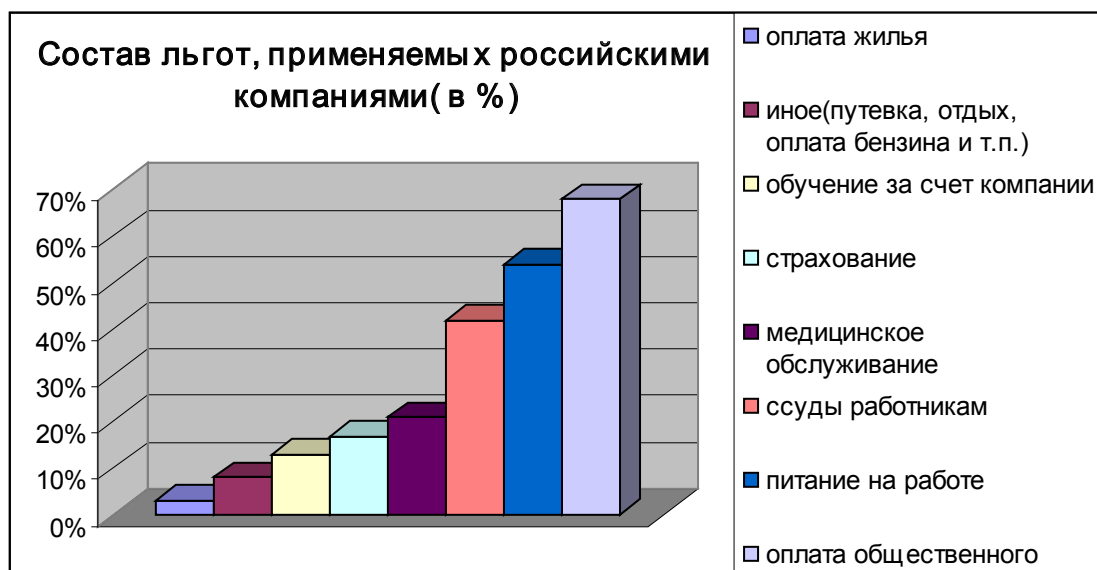


Рис. 1. Состав льгот, применяемых российскими компаниями (в %)

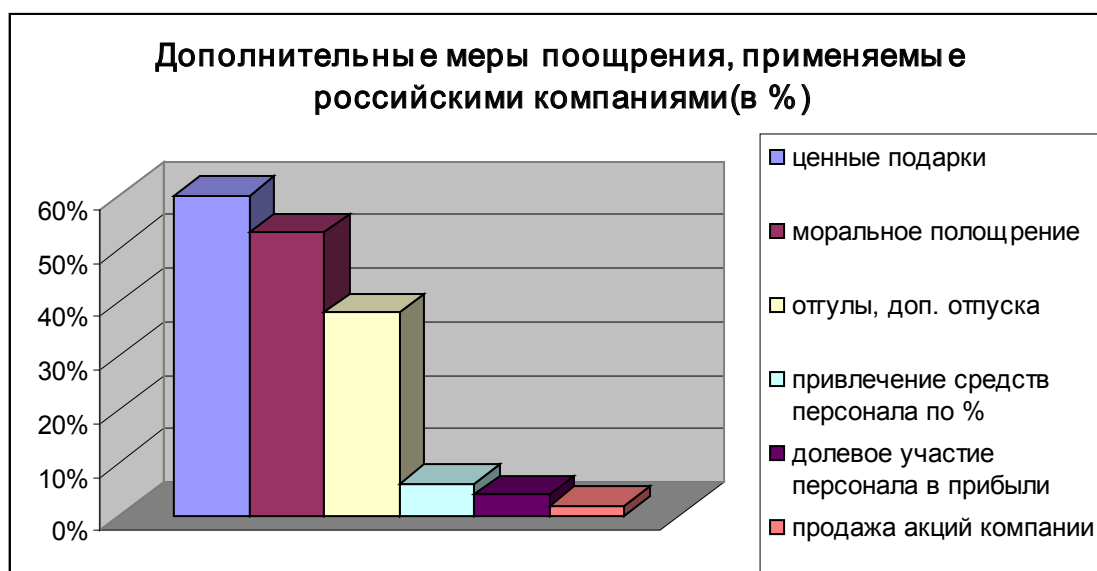


Рис. 2. Дополнительные меры поощрения, применяемые российскими компаниями

ность и прозрачность, а критерии оценок работы сотрудников нужно определить изначально и проинформировать о них персонал. Если механизмы поощрения постоянно варьируются без каких-либо оснований, это будет дезорганизовывать работу сотрудников и вызывать недовольство. [4]

Цель нематериальной мотивации достаточно проста: повысить заинтересованность сотрудника в своей работе, которая отразится на повышении производительности труда и, соответственно, на увеличении прибыли компании.

Нематериальная мотивация в виде участия в *совместных корпоративных мероприятиях* способствует формированию здоровой атмосферы в коллективе, что также отражается на общей работоспособности пер-

сонала и на его желании внести свой вклад в общее дело. Однако помимо формального подхода к использованию нематериальной мотивации лишь с целью последующего получения прибыли, многие руководители делают основную ставку на воспитание корпоративного духа в коллективе и на повышение самооценки сотрудников. [6]

Подводя итоги, можно сделать абсолютно очевидный вывод о необходимости использования методов как материального, так и нематериального поощрения для успешной деятельности любой бизнес-структуры. Существующие на сегодняшний день механизмы мотивации далеки от идеала, но они действенны и продолжают активно использоваться на практике. В частности, для повышения эффективности материальной мотивации следует сопоставлять показатели материального стимулирования с це-

лями бизнеса и предусматривать системы поощрений не за реализацию конкретных задач, а за выполнение общих планов. В действительности же предпочтение отдается материальному поощрению конкретных сотрудников и рабочих групп, так как считается, что этими методами легче управлять мотивационными механизмами. [7]

К основным недостаткам применяемых методов *нематериальной мотивации* можно отнести усредненный подход к работникам без учета индивидуальных потребностей. По всей видимости, многими работодателями значимость нематериальной мотивации еще до конца не осознана, однако к осознанию важности этих методов любой думающий руководитель, так или иначе, придет. Ведь причины неудач компании на рынке предлагаемых товаров и услуг, снижение уровня продаж и количества потенциальных клиентов порой кроются не в ошибочных экономических расчетах, а в недостаточной мотивации сотрудников компании. [6]

Пример комплектования компенсационного пакета российской производственной компании для сотрудников и их семей:

1. Компенсационный пакет для всех сотрудников, предлагаемый при поступлении на работу:

- Оплата единого проездного билета — ежемесячно
- Льготное питание
- Пользование спорткомплексом (аренда или покупка абонементов)
- Поздравления с днем рождения
- Поздравления с Новым Годом, 23 февраля, 8 Марта, Днем рождения компании
- Подарки детям на Новый Год, 1 сентября
- Предоставление трех дней без предъявления больничного листа за счет компании
- Скидка на театральные билеты
- Организация коллективных поездок на отдых
- Оплата обучения сотрудников
- Возможность предоставления практики и стажировок детям сотрудников компании

2. Компенсационный пакет для всех сотрудников, зависящий от стажа работы:

- Выплата материальной помощи (бракосочетание, рождение ребенка, похороны близкого родственника)
- Предоставление беспроцентной ссуды сотрудникам (квартира, машина)
- Оплата путевок

— Выплата премии при отсутствии больничных листов, учебных отпусков и отпусков за свой счет в течение года

— Добровольное медицинское страхование (для сотрудников и их семей)

— Негосударственный пенсионный фонд, выплачиваемый сотруднику при увольнении

— 3. Компенсационный пакет для сотрудников в зависимости от их категорий:

— Использование пейджеров и сотовых телефонов за счет компании

— Оплата бензина при использовании личного транспорта в служебных целях

— Оплата фирменной одежды, обуви, аксессуаров для сотрудников компании

— Организация поездок на отдых

— Представительские расходы для руководителей высшего звена (без отчета)

— Российские компании могут также *доплачивать* своим сотрудникам за:

— Обслуживание техники

— Совмещение профессий

— Материальную ответственность

— Участия в других проектах фирмы

— Отсутствие больничных листов в течение года

— Стаж работы на фирме

— Получение дополнительного образования

Таким образом, проанализировав систему мотивации и осознав ее значение для каждого отдельного работника и для предприятия в целом, можно сделать вывод о важности наличия справедливой и логично построенной системы стимулирования для каждой компании. При построении такой системы всегда нужно помнить о том, что система стимулирования должна позволить рационально балансировать уровни стимулирования для различных должностей, охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы построения для всех, при этом сохраняя общую структуру системы и, безусловно, поддерживая стратегию и цели компании.

Важно заметить, что отсутствие профессионализма может испортить даже ту схему, которая является для компании своевременной, необходимой и особенно значимой. Нужно помнить, что мотивация — это тонкий инструмент, и обратный эффект неправильно внедренной системы может во много раз превзойти возможный положительный эффект.

Литература:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Изд.3. М., 2004.
2. Кадис Ю. Нестандартные решения стандартных задач. Мотивация персонала. Екатеринбург, 2005.
3. Системы мотивации персонала. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: hr-portal.ru/article/sistemy-motivatsii-personala
4. Мансуров Р.Е. Методы нематериальной мотивации персонала. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://psyfactor.org/lib/hr-director.htm>
5. Кулагин О.А. Как разработать систему стимулирования персонала. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.b-seminar.ru/article/show/337.htm>

6. Системы мотивации персоналом. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vakant.ru/article/71.html>
7. Мотивация. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://besonus.narod.ru/Motivation.htm>
8. Котляренко О.Д. Журнал: Управление человеческим потенциалом, #2, 2006 г.

Подходы к оценке эффективности деятельности органов муниципального самоуправления

Леушин Максим Евгеньевич, аспирант;

Меркушова Наталья Ивановна, кандидат экономических наук

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Актуальной современной проблемой управления организациями всех форм собственности является оценка его эффективности. Данная проблема значима как для коммерческих структур, так и для органов государственного управления. На законодательном уровне деятельность по оценке эффективности органов муниципального самоуправления регламентируется, прежде всего, следующими документами:

— Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»;

— Распоряжение Правительства РФ от 11.09.2008 №1313-р, в целях реализации указа Президента РФ от 28 апреля 2008 г. №607 (содержит методику мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов).

Указ Президента РФ №607 определяет необходимость для глав администраций ежегодно до 1 мая года, следующего за отчетным, проводить оценку деятельности по 32 показателям с предоставлением отчетов в высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, в границах которого расположен городской округ или муниципальный район [1].

Распоряжение Правительства №1313-р дополняет предлагаемый перечень показателей за счет следующего:

— расширен круг показателей, характеризующих, например, развитие малого и среднего предпринимательства;

— определены новые группы показателей, например, в области энергетической эффективности и инвестиционной привлекательности территорий.

Для оценки эффективности, согласно рассматриваемым документам, применяются количественные показатели (например, количество муниципальных общеобразовательных учреждений, в том числе в городской и сельской местности) и относительные показатели, которые приводятся в расчете на одного жителя или рассчитываются как процент от установленного объема или количества (например, объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя; или доля протяженности автомобильных дорог общего пользования мест-

ного значения, не отвечающих нормативным требованиям в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования местного значения) [2].

В настоящее время данная методика подвергается критике со стороны экспертов по следующему аспекту: в отличие от органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти (статья 12 Конституции РФ) [3]. В связи с этим, согласно статье 18.1 Федерального закона №131-ФЗ [4], возникает противоречие, что органы государственной власти оценивают работу независимых органов местного самоуправления, а федеральный центр устанавливает перечень критериев для оценки.

Так же анализ перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления позволяет сделать вывод о наличии некоторой разобщенности между показателями и полномочиями органов местного самоуправления. Поэтому можно сделать вывод, что совершенствование методических основ оценки эффективности деятельности органов муниципального управления является востребованной и актуальной темой научных исследований, в связи с чем целесообразно рассмотреть и обобщить уже существующие подходы к оценке этой сферы деятельности.

Кроме законодательно утвержденной методики, рассмотренной выше, существуют также методики, разработанные бизнес-сообществом и общественными организациями, которые также могут быть применимы к оценке эффективности органов местного самоуправления:

1) оценка конкурентоспособности региона (существует несколько вариантов данной оценки, которые разработаны Всемирным экономическим форумом, агентствами «АК&М» и «Эксперт РА»);

2) оценка инвестиционной привлекательности региона («Эксперт РА»);

3) рейтинг субъектов по индексу развития человеческого потенциала (ООН);

4) рейтинг социально-экономического развития муниципальных образований («РИА Рейтинг»);

5) рейтинг муниципальных образований, наиболее благоприятных для развития малого и среднего бизнеса («Опора-кредит») и т.д.

В России рейтинг конкурентоспособности регионов по методологии Всемирного экономического форума рассчитывается ежегодно. Методика оценки строится на анализе комплекса параметров, влияющих на производительность региональной экономики и экономическое развитие региона.

Методология рейтинга кредитоспособности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований строится на основе агрегирования количественных показателей исполнения бюджетов и параметров экономического развития. Методика рейтинговой оценки позволяет провести сравнение регионов и муниципалитетов по возможности выполнять свои долговые обязательства [5].

Методика определения инвестиционной привлекательности региона — это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих инвестиционного климата: риска (условий для инвестора) и потенциала (возможностей для инвестора предоставляемых территориями) [6].

Для оценки качества государственного управления на уровне стран и конкретных регионов также используется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Методология ИРЧП базируется на утверждении, что основным критерием оценки качества жизни в стране и регионе, которое напрямую зависит от эффективности государственной политики, является развитие человека через расширение возможностей выбора благодаря росту продолжительности жизни, образования и дохода [5].

На региональном уровне практикуется использование дополнительных методик оценки эффективности работы муниципалитетов, разработанные отдельными регионами. Так, например, в ноябре 2008 г. в Республике Карелия была разработана система оценки эффективности работы муниципальных служащих на основе мониторинга 70 критериев оценки деятельности муниципальных служащих. Главным из них является степень удовлетворенности жителей районов качеством муниципальных услуг (жилищно-коммунальных, медицинских, образовательных и потребительских), оцениваемых на основе результатов регулярно проводимых социологических опросов населения [5].

Так же существуют исследования, в которых авторы пытаются обосновать необходимость рассмотрения эффективности с точки зрения укрупненных составляющих. Например, в работе [7] предлагается эффективность государственного управления рассматривать с позиции трех измеримых составляющих: технической, экономической и социальной эффективности.

При этом техническая эффективность государственного управления определяется степенью достижения поставленных целей деятельности с учетом общественных интересов. Она отражает соответствие государственного управления требованиям внешней среды с учетом влияния, которое оно оказывает на состояние общества, и связана количественными и качественными показате-

лями, важными характеристиками которых являются их оперативность и регулярность. Экономическая эффективность государственного управления определяется как отношение стоимости объемов предоставленных услуг к стоимости объемов привлеченных для этого ресурсов. Она отражает внутреннее положение дел в системе государственного управления, ее собственную деятельность.

При оценке эффективности деятельности органов муниципального самоуправления важно учитывать внешние «косвенные» результаты, такие как, повышение качества жизни граждан, показатели смертности, рождаемости, реальных доходов населения, нормального развития объектов управления (коммерческих и некоммерческих организаций), морально-идеологическое влияние управленческой деятельности на «внешнюю» среду, на объект управления. Оценка «косвенных» результатов целесообразно производить по критериям технической эффективности. Техническая эффективность связана с конечным результатом — продвижением к желаемым целям — и определяется степенью достижения целей деятельности госслужащего в соотношении с затраченными на их достижение ресурсами. Таким образом, при оценке экономической эффективности учитывается «внутренние факторы», собственная деятельность госслужащего, в то время как при оценке технической эффективности анализируется соответствие этой деятельности требованиям внешней среды с учетом влияния, которое деятельность госслужащего оказывает на объект управления.

Широкое понимание технической эффективности практически совпадает с третьим видом эффективности, нередко выделяемой в научной литературе — социальной эффективностью [7].

В работе [8] рассматривается возможность оценки эффективности системы муниципального управления на основе следующих методов:

1. Оценка степени достижения основных целей муниципального управления.

Эффективность системы муниципального управления по данному методу рассчитывается по формуле (1):

$$Э_{ц} = K_{ув} \times K_{уж} \times K_{унпч} \quad (1)$$

$Э_{ц}$ — обобщенный коэффициент достижения целей системы муниципального управления.

$K_{ув}$ — коэффициент уровня выживания населения соответствующего муниципального образования. Характеризует условия выживания, сложившиеся в результате деятельности органов муниципальной власти, действующих на территории муниципального образования.

$K_{уж}$ — коэффициент уровня жизни населения на соответствующей территории.

$K_{унпч}$ — коэффициент уровня нарушений прав человека в соответствующем муниципальном образовании за определенный период.

2. Метод соотношения потребностной, результативной и затратной эффективности.

Нередко считают, что отношение достигнутых результатов к поставленной цели (целевая эффективность) и от-

ношение ресурсов к этим результатам (затратная и ресурсная эффективность) истощают эффективность управления. Тем не менее, недостаточно различать эффективность результативную (целесообразную) и экономическую (затратную). Недостаточно говорить о целесообразности и результативности затрат. Необходимо еще и анализ обоснованности самих целей деятельности, т.е. эффективности муниципальной деятельности с точки зрения соответствия ее целей нормативным идеалам и ценностным нормам, принимаемым местным сообществом на определенном этапе его развития, эта эффективность названа потребностной.

3. Метод оценки эффективности системы муниципального управления на основе оценки эффективности управления в каждой входящей в нее подсистеме.

Задача сводится к решению частных задач оценки эффективности системы управления в отдельных сферах муниципальной деятельности и выведению совокупной оценки на основе рейтинговых значений важности отдельных сфер. Рейтинговые значения в каждом случае могут быть определены экспертно, исходя из степени остроты отдельных проблем в конкретном муниципальном образовании и в определенный период времени.

Также исследователи выделяют индикативный и критериальный подходы к оценке эффективности системы регионального управления [9], основанные в основном на оценке управляемой подсистемы системы управления. Наиболее используемым является в настоящее время индикативный подход к оценке эффективности системы регионального управления, который основан на сопоставлении реальных показателей уровня развития региона с целевыми индикаторами, задаваемыми изначально на момент планирования в соответствии с главной целью развития территории.

Другим используемым в настоящее время подходом к оценке эффективности системы регионального управления является критериальный подход. Так, Волкова М.А. [9] в качестве основных показателей оценки эффективности механизма государственного управления региональной экономикой рекомендует следующие группы критериев: показатели конечного эффекта, показатели промежуточного результата, показатели рабочих процессов, показатели затраченных ресурсов

Дубровина Н.А. [10] предлагает в качестве критерия оценки эффективности управления развитием региона уровень эффективного использования ресурсного потенциала региона при достижении определенного состояния социально-экономического развития региона.

В то же время необходимо отметить, что индикативный и критериальный подходы к оценке эффективности системы регионального управления базируются на оценке косвенного воздействия управляющей подсистемы на управляемую подсистему, и не учитывают эффективность самой управляющей подсистемы [11].

Авторы работы [12] считают, что в теории управления выделяют несколько моделей эффективности: системно-

ресурсную, целевую, модель удовлетворенности участника, комплексную, содержащую противоречия модель. Так же они определяют, что в исследованиях эффективности государственного управления, государственной бюрократии и институтов государства можно выделить несколько теоретико-методологических подходов, связывающих эффективность с определенными факторами, а именно:

1) Подход, основанный на концепции лидерства. Представители данного направления увязывают эффективность организации с лидерскими навыками, стилем управления, индивидуальными характеристиками и качествами руководителей органов власти, системами подбора, оценки выполнения задач, мотивацией и профессиональным развитием государственных служащих.

2) Подход, развивающий теорию веберовской рациональной бюрократии. С позиции данного подхода внимание акцентируется на иерархической структуре, функциональной специализации, наличии четких принципов регламентации профессиональной деятельности государственных служащих, которые рассматриваются как необходимые предпосылки для эффективной деятельности властных структур.

3) Подход к эффективности деятельности, связанный с теорией жизненных циклов, состоит в рассмотрении эффективности государственного управления во взаимосвязи с оценкой влияния постоянно и циклично формирующихся коалиций или групп влияния в органах власти. Характер принятия решений в бюрократических структурах и их эффективность рассматриваются в контексте жизненных циклов развития организации.

4) В рамках концепции профессионализма эффективная деятельность ставится в прямую зависимость от профессионализации органов государственной власти, наличия карьерных (профессиональных) чиновников, от уровня их профессионализма и компетентности.

5) Экономический подход, связывающий повышение эффективности деятельности органов государственной власти с наличием механизма конкуренции среди ведомств, системой внедрения инноваций, а также политической и социальной подотчетностью государственных органов, в первую очередь перед налогоплательщиками.

6) Экологический подход, в рамках которого подчеркивается, что результаты деятельности бюрократии зависят от характера внешней среды (экологии организации) и способности органов государственной власти управлять изменениями и инновациями с целью адаптации к этим изменениям.

7) Подход, основанный на концепции управления качеством. В рамках данного подхода основное внимание акцентируется на создании в органах государственной власти системы постоянного совершенствования процессов и государственных услуг; вовлечении в эту деятельность государственных служащих, максимально используя их творческий потенциал и организуя их груп-

повую работу. Управление качеством основано на взаимосвязи потенциала органов государственной власти и результатов деятельности при постоянном соотношении со стратегическими целями и вовлечении служащих в процессы качества, их обучении, увеличении их компетентности и мотивации [12].

Таким образом, с одной стороны, необходимость оценки эффективности муниципального управления не вызывает сомнений; с другой стороны, существующие на данный момент теоретические, методические и практические разработки в данной области весьма разнообразны, что отражает сложность исследуемого явления в управ-

лении. В целом для всех перечисленных подходов характерно определение некой системы показателей и индикаторов и правил их агрегирования. Дальнейшее развитие методик оценки эффективности органов муниципального самоуправления связано, как представляется авторам, с определением целей оценки (например, на основе стратегических программ развития, принятых на государственном уровне, такими как Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 г.), а также основных принципов проведения оценки для выбора оптимального числа значимых показателей и наиболее рационального алгоритма их агрегирования.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (с изменениями и дополнениями) <http://base.garant.ru/193208/>
2. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года N 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов»... (с изменениями на 13 июля 2011 года) (утратило силу с 01.01.2013) <http://docs.cntd.ru/document/902120092>
3. Конституция РФ <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm>
4. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» <http://www.consultant.ru/popular/selfgovernment/>
5. Неделько С.И. и др. Мониторинг в системе оказания государственных и муниципальных услуг как инструмент реализации стратегии повышения качества государственного и муниципального управления: учебное пособие / С.И. Неделько Москва: Изд-во Экслибрис Пресс, 2008. — 321 с.
6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://raexpert.ru/ratings/regions/2006/part5/>
7. Козбаненко В.А. Государственное управление: основы теории и организации: учебник / В.А. Козбаненко — Москва: Статус, 2002. — 366.
8. Зотов В.Б. Система муниципального управления: учебник для вузов / В.Б. Зотов. — Москва 2006. — 475.
9. Волкова М.А. Оценка эффективности механизма государственного управления экономикой региона в сфере поддержки малого бизнеса // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. — 2009. — №2. — С. 438–442.
10. Дубровина Н.А. Оценка эффективности регионального управления // Вестник Самарского государственного университета. — 2006. — №8. — с. 54.
11. Скопина И.В., Скопин О.В. Индикативный, критериальный и комплексный подходы к оценке эффективности системы регионального управления // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» <http://www.uecs.ru/uecs-22-222010/item/173-2011-03-23-08-45-01>
12. Гегедюш Н., Мокеев М., Масленникова Е. Государственное и муниципальное управление: конспект лекций / Н. Гегедюш, М. Мокеев, Е. Масленникова — Москва: 2010. — 118.

Предварительная оценка инновационных проектов на основе матрицы реагирования на перемены

Томасова Дарья Александровна, ассистент

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

Введение

Современная бизнес-среда как России, так и мирового рынка, малопредсказуема и характеризуется нарастающим темпом перемен. В первую очередь, речь идёт

о разнообразии и быстрой смене технологий, сокращении сроков их внедрения в деятельность предприятия. Избыточное предложение приводит также к резким изменениям требований потребителя и к возникновению новых сегментов спроса.

Повышение уровня информированности и псевдоинформированности в деловой среде не только усложняет процессы анализа, но и расширяет количество заинтересованных сторон бизнеса, то есть потенциальных источников перемен. Процессы глобализации и интернационализации приводят к необходимости отслеживать и реагировать на перемены, происходящие также на зарубежных рынках и среди мировых предприятий-лидеров. Большинство происходящих перемен многомерны и, кроме того, синергичны, что повышает значимость быстрого и гибкого реагирования на ожидаемые и внезапные изменения среды.

В соответствии с законом необходимого разнообразия Эшби, для обеспечения жизнеспособности системы она должна обладать достаточным разнообразием, чтобы соответствовать любому внешнему разнообразию окружающей среды.

Эффективным инструментом реагирования на перемены внутренней и внешней среды предприятия является внедрение инноваций, усиливающих гибкость и разносторонность функционирования предприятия. Создание продуктового разнообразия и разнообразия услуг является неперенным условием сохранения и удержания своих потребителей и доли рынка. Организация может применять как технические новшества, научные открытия, так и новинки в сфере дизайна, организации продаж, упаковки для успешного использования изменений как шанса развития бизнеса и уклонения от угроз.

При обосновании методики предварительной оценки инновационных проектов инновация будет пониматься как способ повышения внутреннего разнообразия предприятия в технологическом, финансовом, социальном и организационном плане путём внедрения новшеств в его деятельность для обеспечения возможностей наиболее полного и адекватного реагирования на перемены внешней и внутренней среды и качественного развития организации.

Инновационный проект, в свою очередь, представляется взаимосвязанным комплексом целей, задач и мероприятий технического, организационного и экономического характера по реализации стратегии реагирования на перемены среды путём реализации инновации.

Матрица реагирования на перемены

Предварительный анализ и отбор инновационных проектов предполагает рассмотрение наиболее широкого числа альтернатив на основе наиболее общей системы требований к ним. Такой анализ играет роль своеобразного фильтра, позволяя отбраковать наименее привлекательные варианты, определить наиболее перспективные направления и приступить к более детальной формулировке критериев.

По этой причине для проведения предварительного анализа проектов предлагается матричный метод с применением лингвистических переменных и нечётких значений.

Матричные модели наиболее наглядны для предварительного структурирования информации, а использование нечётких величин позволяет оперировать с приблизительными и размытыми оценками. На первых стадиях анализа наблюдается многообразие и многомерность информации о проектах, альтернативах, условиях реализации, и в то же время её нечёткость, недостаточность. Она носит качественный, слабоструктурированный характер, все оценки расплывчаты, а требования и ограничения полностью не сформулированы. По принципу несовместимости Заде это не допускает её точной числовой обработки. [1]

В то же время само выявление и предугадывание качественных перемен в слабоструктурированной среде является в большей степени творческим актом, результатом профессионального предвидения, хотя и подкрепляется методами математического прогнозирования. Многие перемены в окружающей среде относятся к классу ощутимых, но неосознаваемых. Сектор неосознаваемых релевантных перемен необходимо сокращать, и значимым инструментом для этого является профессиональная интуиция — оценка и предугадывание ситуации на основе слабых сигналов, неявных знаний и накопленного опыта. Подобное знание на первых этапах может быть выражено только в качественной, размытой форме, а семантическая нагрузка на оценки велика. Поэтому применение нечётких переменных даст возможность наиболее полно отразить полученные оценки, облегчая восприятие разнородной и обильной информации.

Для предварительной оценки проекта совокупность такой информации должна быть отражена при помощи двух или трёх гибких, но при этом достаточно чётко трактуемых критериев.

Реализация инновационных проектов позволяет предприятию целенаправленно рассматривать будущее не как простое хронологическое продолжение, а как результат использования шансов и перемен в настоящем. В зависимости от типа происходящих перемен соответствующие проекты могут быть обязательными к внедрению, если они связаны с защитой от нежелательных изменений и угроз, и срочными, если речь идёт о релевантных и стремительных переменных, которые могут быть успешно использованы конкурентами и со временем потеряют своё значение как источника развития. Проект может считаться необязательным или откладываемым, если перемены внешней среды малорелевантны деятельности предприятия, незначительны с точки зрения стратегии предприятия, либо если изменения выражены в форме слабых сигналов и дальнейшее отслеживание ситуации позволит конкретизировать направление воздействия, а выгоды от реализации при отсрочке возрастут. [2]

Поэтому значимость и привлекательность проекта для предприятия неразрывно связаны с происходящими изменениями и их характеристиками. В соответствии с этой концепцией инновационный проект должен оцениваться с точки зрения необходимости и адекватности конкретного реагирования на перемены внешней и внутренней среды.

Критерии/значения		Возможность адекватного реагирования		
		низкая	средняя	высокая
Необходимость реагирования на перемены	высокая			
	средняя			
	низкая			

Рис. 1. Матрица реагирования на перемены

В то же время решение о запуске проекта всегда принимается в условиях дефицита ресурсов, а реализация перспективных возможностей сопровождается повышением инвестиционных вложений, приводит к оттоку финансов и усилению нагрузки на организационные системы предприятия. Поэтому при реализации перспективных инновационных возможностей необходимо учитывать имеющиеся инвестиционные и кадровые ресурсы, научно-технический опыт предприятия и соответствие организационной структуры предпринимаемым изменениям. Инновационный проект не должен нарушать стабильность и безопасность деятельности предприятия и приводить к снижению финансовых резервов ниже допустимого уровня, а также перегружать информационно-организационные системы.

Таким образом, разрабатываемая методика будет учитывать, во-первых, полноту и адекватность реагирования на перемены при помощи данного инновационного проекта, а во-вторых, возможности соблюдения баланса между развитием новых проектов и поддержанием стабильной работы предприятия. Предлагаемые инновационные проекты будут оцениваться по двум параметрам: необходимость реагирования на перемены и возможность адекватного реагирования.

Если провести сравнение данной матрицы с часто упоминаемой двухмерной матрицей оценки проектов Matheson&Menke [2], можно отметить следующее: использование критерия «возможность реагирования на перемены среды» представляется более комплексным, чем критерий «вероятность технологического и коммерческого успеха проекта», поскольку не связано с числовыми статистическими оценками и позволяет оценить всю совокупность качественных вербальных характеристик предприятия. В то же время критерий «необходимость реагирования на перемену в данном направлении» в отличие от критерия «привлекательность проекта для предприятия» учитывает не только экономические характеристики результатов проекта, но и его роль в будущем развитии организации и внешней среды в наиболее широком и творческом его понимании. Часто уровень проекта оценивается как произведение его привлекательности для предприятия на вероятность успешного исполнения, что может трактоваться как среднеожидаемый доход от проекта. Однако введение такого критерия представляется спорным, поскольку в случае успеха и правильного понимания ситу-

ации стратегия предприятия будет реализована в полной мере.

Возможность реализовать инновационный проект в качестве реакции на перемены представляется как интегральная оценка технологического, производственного, финансового, кадрового, интеллектуального состояния предприятия. В дальнейшем этот критерий может быть конкретизирован на основе частных показателей инновационной активности и ресурсного потенциала.

Система продукционных правил предварительной оценки инновационного проекта

Для того чтобы структурировать оценку проекта и вычисления с предложенными в матрице лингвистическими переменными, может быть составлена система продукционных правил с применением нечёткого алгоритма «Если..., то...». [3] Каждый из двух рассмотренных выше критериев трактуется как нечёткая лингвистическая переменная, множество значений которой составляют три термина: «высокая», «средняя» и «низкая». Для характеристики ожидаемой эффективности проекта вводится новая лингвистическая переменная «Уровень результативности проекта» с тем же терм-множеством и обозначается как Z. Также для краткости обозначим переменную «Необходимость реагирования» как X, а «Возможность реагирования» как Y.

Присвоение функции принадлежности проекта к каждому из термов определяется на основе одного из прямых или косвенных методов, описанных в литературе по теории нечётких множеств. [4] Все три переменные являются однонаправленными, поэтому можно принять, что уровень результативности проекта будет соответствовать наименьшему из значений двух критериев. Система правил принимает вид:

Если X — «низкая» и Y — «низкая», то Z — «низкая».
 Если X — «низкая» и Y — «средняя», то Z — «низкая».
 Если X — «низкая» и Y — «высокая», то Z — «низкая».
 Если X — «средняя» и Y — «низкая», то Z — «низкая».
 Если X — «средняя» и Y — «средняя», то Z — «средняя».
 Если X — «средняя» и Y — «высокая», то Z — «средняя».
 Если X — «высокая» и Y — «низкая», то Z — «низкая».
 Если X — «высокая» и Y — «средняя», то Z — «средняя».
 Если X — «высокая» и Y — «высокая», то Z — «высокая».

Степень достоверности полученного результата, то есть функция принадлежности инновационного проекта данному уровню результативности, в соответствии с минимаксной операцией пересечения нечётких множеств определяется как минимальное значение принадлежности проекта каждому из критериев.

Таким образом, на основе наиболее общей и во многом качественной неточной информации о происходящих процессах во внешней среде и научных возможностях предприятия может быть произведено предварительное структурирование предлагаемых проектов и направлений.

Литература:

1. Мациевский С.В. Нечёткие множества: Учебное пособие. — Калининград: издательство КГУ, 2004. — 176 с.
2. Бабаскин С.Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков: учебное пособие. — М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. — 240 с.
3. Минзов А.С., Шевяхов М.Ю. Некоторые подходы к оценке информационных рисков с использованием нечётких множеств // Системный анализ в науке и образовании. 2010. Вып. № 1. С. 21—28.
4. Чернов В.Г. Нечёткие множества в задачах управления и принятия решений. — Владимир, 1999. — 210 с.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Институциональная система государственной поддержки аграрного сектора

Аничкина Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Костенюкова Галина Александровна, доцент

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского

Взаимодействие с сельскохозяйственными предприятиями сопряжено с существенной долей риска для кредиторов, что связано с большой зависимостью аграрного производства от природных условий, с крайней неустойчивостью цен на сельскохозяйственную продукцию и экономической слабостью большинства хозяйств.

Основная масса займов в России выдается под обеспечение, достигаемое за счет залога имущества, стоимость которого, как правило, превышает получаемый кредит. Как ни парадоксально, в российском законодательстве данные пропорции не оговариваются.

Обычно обеспечением для сельскохозяйственного предприятия служит урожай (как собранный, так на корню: в этом случае кредит выдается не более чем на срок естественной вегетации культуры под залог контракта и страхового полиса). В качестве залога по краткосрочным ссудам, как правило, используются товары, имеющие сравнительно устойчивую цену (с учетом фактора сохранности при низкой технической оснащенности отрасли наиболее выигрывают зерновые культуры).

Ранее практиковалось доведение до колхозов и совхозов контрольных цифр по закупкам продукции, которые определялись исходя из нормативов, учитывающих экономическую оценку земли, обеспеченность производственными ресурсами. В нынешних условиях хозяйства могут прибегать к таким операциям в случае необходимости при неблагоприятном с их точки зрения состоянии рынка. Государственные залоговые операции обеспечиваются и поддерживаются в следующих формах:

- прямое бюджетное финансирование (в том числе беспроцентные ссуды);
- выделение возвратных ресурсов в соответствии с льготным порядком;
- выделение бюджетных ассигнований или кредитов непосредственным залогодержателям для компенсации затрат по хранению и обработке сельхозпродукции.

Как видно из вышеперечисленного, данный тип операций имеет непосредственное отношение к льготному кредитованию сельского хозяйства.

Проведение государственных залоговых операций является также способом регулирования рынка: при его неблагоприятной конъюнктуре, государство увели-

чивает объем закупок, что изымает часть продукции с рынка, тем самым стабилизируя цены и облегчая реализацию остальной продукции. При резком повышении цен и обострении дефицитности рынка, государство уменьшает объемы операций и проводит при необходимости товарные интервенции по регулируемым ценам.

Товарные интервенции позволяют, таким образом, поддерживать условия нормальной конкуренции и компенсировать недостаточную развитость инфраструктуры, не препятствуя рыночной деятельности.

Для государства такие операции интересны тем, что кредиты являются обеспеченными ликвидными ресурсами. Регулирует общие правовые и экономические принципы размещения и исполнения государственных договоров ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции... для государственных нужд». При этом гарантируется авансовая оплата не менее 50% от стоимости объема поставок, в том числе 25% после заключения договора и 25% после завершения сева, а по продукции животноводства — выплату дотаций из соответствующего бюджета, обеспечивающих рентабельность ее производства.

В случае неисполнения договорных обязательств виновная сторона уплачивает неустойку — 50% от стоимости недопоставленной (не принятой) продукции. За несвоевременную оплату продукции и авансирование покупателя уплачивают пеню в размере 2% от неоплаченной суммы за каждый день просрочки платежа, а при просрочке более 30 дней — 3% (взыскание производится в безакцептном порядке). Мы считаем, что все проблемы имеющиеся при осуществлении государственных закупок здесь решены «de jure», но возникают каждый раз «de facto» — при недостаточности средств в соответствующих бюджетах.

С темой государственных залоговых операций тесно связано понятие договора контрактации, отмечающим, что принципиально новым является то, что контрактация характеризуется не как самостоятельный договор, а как одна из организационных разновидностей договора купли-продажи с утратой планового характера и обязательной помощи контрагента в производстве сельхозпродукции [5, С. 107]. Следует указать на это, как на явный недостаток: зачастую хозяйства нуждаются в помощи заготовителя в

организации производства, транспортировки продукции (вполне возможно, по нашему мнению, в конкретных договорах предусмотреть такие обязанности изготовителей государственных агентов).

Производитель, не исполнивший обязательство, либо исполнивший его ненадлежащим образом, несет ответственность только при наличии его вины: такой подход является отступлением от общего порядка в пользу сельских товаропроизводителей, как наиболее слабой стороны договора. [5].

Однако, несвоевременность расчетов, становится главной причиной нежелания хозяйств поставлять продукцию по государственным контрактам, несмотря на более высокие цены (с учетом дотаций — скот и птица — в среднем на 26 %).

Залоговые операции требуют несоизмеримо больше средств государства, нежели льготное кредитование и, в ближайшее время вряд ли будут массово осуществляться.

В систему экономического стимулирования входит страхование, рассматриваемое нами как один из реальных факторов снижения рисков структур, взаимодействующих с аграрным сектором. Подстраховка рисков, в первую очередь, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением гражданско-правовых договоров, имеет особое значение в сельском хозяйстве. Согласно мировой практике, описываемый нами риск относится к категории страхуемых рисков (*insurable risk*), то есть поддающихся достаточно точному описанию, с возможностью расчета его вероятности [3]. Поиски мер по предотвращению наступления убытков привели к широкому распространению системы, именуемой «управление риском», к которой относят его оценку, а также превентивные мероприятия.

Рассматривая тему ГРЭ, нельзя не коснуться проблемы снижения рисков структур, корреспондирующих с аграрным сектором по линии кредитования, ибо на сегодняшний день риск этот в чистом виде чрезмерно велик, что не позволяет реально надеяться на участие в данном процессе коммерческих учреждений. Чтобы усилить заинтересованность последних, необходимо предоставление дополнительных гарантий, в том числе частично за счет бюджетных средств.

Одним из способов защиты от возникающего риска (уменьшения, устранения) является страхование кредитов, возникшее как специфический вид деятельности в международной практике в XIX в. и принявшее современные формы только после второй мировой войны. По характеристике объекта оно относится к страхованию рисков ответственности. Обратим внимание на то, что после выплаты страхового возмещения к страховщику переходят в пределах понесенного ущерба все права кредитора к страхователю в порядке регресса (что должно служить позитивной связью с его желанием осуществления данного вида страхования).

Предел ответственности страховщика может составлять 50–90 % суммы непогашенного кредита и процентов по нему. В СССР тарифная ставка составляла 1,8 %–3,5 %

от страховой суммы (при сроках кредитования соответственно от 1 до 12 и более месяцев), что в общем, соответствует мировым стандартам. Исходя из степени риска, в каждом конкретном случае ставки могли быть понижены (увеличены) путем применения коэффициентов (от 0,2 до 1,0 или от 1,0 до 5,01) [2].

В России проблема страхования кредитов заключается в том, что коммерческие банки не могут использовать его без опасений, так как отсутствие эффективного страхового аудита и широкого освещения в печати балансов страховых обществ, ставит под сомнение их платежеспособность. Не на последнем месте стоит здесь и влияние сложности российского арбитражного процесса.

Отдельным вопросом при гарантиях кредиторов является проблема страхования инвестиций. При анализе риска любого из участников проекта используются критерии, предложенные известным американским экспертом Б. Берлимером:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потери по одному направлению «портфеля рисков» не обязательно предполагают потери по другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимальный ущерб не должен превышать возможностей участника.

Сложность ситуации в сельском хозяйстве и для выгоды приобретателя по договору страхования, и для страховщика заключается в длительности инвестиционных процессов и непредсказуемости природных явлений. Как объект, в отношении которого должны быть предоставлены гарантии, инвестиции являются совокупностью различных имущественных интересов, а, следовательно, необходима защита от разных характеру и воздействию рисков. Инвестиции, осуществленные в основные или оборотные средства, должны быть защищены, прежде всего, от их фактической утраты или нанесения ущерба, то есть набора рисков, которые индивидуально или в совокупности традиционно квалифицируют как страховые.

Вышеописанный вид страхования эффективен для банков, однако, из-за значительных рисков, на него соглашаются не все страховые организации. Поэтому возможен вариант, когда банк ограничивает свой риск только принятием в залог имущества заемщика, которое, в свою очередь, страхуется (имеются ввиду и возможные будущие потери — будущий урожай); срок действия страхового полиса должен превышать срок действия кредитного договора не менее, чем на 5–10 дней.

При страховании урожая, как необходимое условие выступает соблюдение хозяйствами основных агротехнических требований. Основными принципами данного вида страхования являются тесная связь с результатами деятельности хозяйства (размер страхового обеспечения зависит от уровня урожайности) и его универсальность — охват практически всех стихийных бедствий.

Определение ущерба предполагает сравнение урожая текущего года со средним урожаем, который хозяйство получало в предыдущие годы (с базовым показателем).

Возможно использование так называемого, ожидаемого (нормативного) урожая, который был бы получен при отсутствии страхового события.

Принципиальная особенность страхования животных заключается в том, что возмещение ущерба связано только с их падежом или гибелью, в то время как по другим видам имущественного страхования распространенным является восполнение потерь, вызванных частичным повреждением материальных объектов.

Переходя непосредственно к вопросу ГРЭ при осуществлении страхования, мы отмечаем, что формально, в сельскохозяйственной сфере закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» предусматривает государственное регулирование страхования.

Ранее централизованный фонд формировался на основе обязательного страхования, перечисления в него включались в себестоимость продукции. С переходом на рыночные условия хозяйствования обязательное страхование было заменено добровольным, но, многим хозяйствам ныне непосильно затрачивать на него значительные средства. Поэтому возможно создание государственно-коммерческого фонда, посредством деятельности которого можно обеспечивать государственную поддержку страхования, заключать и реализовывать генеральные соглашения с надежными страховщиками. Данный фонд целесообразно формировать за счет централизованных ресурсов государства (70–80 %) и средств хозяйств (20–30 %).

Также нуждается в пересмотре и политика формирования коммерческих страховых тарифов: их необходимо дифференцировать по различным природно-экономическим зонам с учетом объективных условий хозяйствования [4].

Чтобы повысить заинтересованность работы на аграрном рынке, необходимо создать страховщикам условия, в которых они имели бы объективную информацию о нормативной и фактической продуктивности растениеводства и животноводства каждого страхуемого хозяйства, о точной величине понесенного им ущерба.

Возмещение страховых платежей (полностью или частично) из бюджета не противоречит принципам коммерческого расчета: потери сельских товаропроизводителей сейчас возмещаются путем списаний или отсрочек непогашенной ссудной задолженности и процентов по ней. Но это осуществляется спонтанно, ущерб возмещается не в полном объеме и не всегда хозяйствам, понесшим действительные потери.

Для содействия в сфере страхования урожая Постановлением Правительства РФ «О государственном регулировании страхования в сфере агропромышленного производства» [1] было образовано Федеральное агентство по регулированию страхования. Однако, в настоящее

время из-за общего неудовлетворительного финансового положения система страхования в аграрном секторе не действует.

Все это характеризуется общим понятием «отсутствие страховой культуры» и относится не только к государству и страхователям, но и к страховщикам (так как отсутствуют гарантии, что при наступлении страхового события будет произведена адекватная ущербу выплата даже при наличии достаточных средств).

По действующей методике, при страховании урожая хозяйства за счет собственных средств уплачивают 50 % страховых взносов, остальные 50 % уплачиваются за счет средств федерального бюджета. Правительство РФ может дифференцировать размеры страховых взносов по отдельным культурам и регионам. В целях обеспечения устойчивости такого страхования образуется федеральный резерв, который формируется за счет отчислений в размере 5 % от общей суммы взносов, поступивших по договорам страхования сельскохозяйственных культур [1].

При рассмотрении эффективности государственной поддержки страхования в аграрном секторе мы отмечаем, что цель экономической безопасности сегодня здесь не может быть достигнута ввиду недостаточности средств: в федеральном бюджете на поддержку страхования в отрасли было предусмотрено 130 млн. руб., что позволяет охватить лишь 2 % предприятий [5, с. 93].

Говоря о перспективах страхования в аграрном секторе, в качестве снижения рисков кредиторов, необходимо отметить, что его развитие будет прямо пропорционально действию вышеперечисленных государственных гарантий. Другими словами, для притока капитала в отрасль на государственном уровне необходимо смещение акцента со страхования урожая и животных на страхование кредитных рисков, так как от него будут напрямую зависеть возможности льготного кредитования предприятий отрасли.

Таким образом, институциональная система государственной поддержки сельского хозяйства в условиях рыночной экономики находится в России на этапе становления, ее перспективы зависят от целого ряда факторов и, в первую очередь, от стабилизации экономики. Опыт показывает, что стремление государства непосредственно участвовать в процессе выделения займов зачастую приводит к отрицательным результатам: целесообразнее предоставление гарантий и субсидий структурам, пытающимся работать на этом рынке. Именно так государство, с одной стороны, смогло бы снять с себя груз неэффективного субсидирования данной сферы экономики, а, с другой, — поддержать инициативы институтов агробизнеса и негосударственных коммерческих структур, в том числе и банковской системы.

Литература:

1. Федеральный закон РФ от 23.12.2003 г. № 186-ФЗ О государственном регулировании агропромышленного производства /Собрание законодательства РФ. — 2003 г. С изменениями и дополнениями

2. Письмо Министерства финансов РФ от 28.05.90 № 66 Правила добровольного страхования ответственности заемщиков за непогашение кредитов.
3. Аленичев В. Страхование валютных и кредитных рисков. — М.: Юрис, 2003. — 75 с.
4. Беспяхатный В.Г. Комментарии к ФЗ «О государственном регулировании агропромышленного производства» <http://www.aris.ru/N/KOI/PARTNER/9-10/2>.
5. Веденин Н.Н. О договоре контрактации/Хозяйство и право. — 2006. — № 10. — с. 107–112.
6. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства/Экономист. — 2008. — № 6. — С. 90–93.

Теоретические основы аграрной политики государства с точки зрения продовольственной безопасности

Михайлушкин Павел Валерьевич, кандидат экономических наук, доцент;

Баранников Антон Александрович, студент

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

В настоящее время перед всем человечеством в общем и нашей страной в частности стоит очень сложная проблема — проблема продовольственной безопасности.

Население нашей страны не обеспечивается нормальным уровнем питания. По оценочным данным, суточное потребление на одного человека в России составляет в среднем 2200 ккал (2590 ккал — в 1990 году). В США и ЕС уровень калорийности питания составляет 3500–3600 ккал. При этом по международной классификации Всемирной продовольственной организации (ФАО), питание на уровне 2150 калорий характеризует условия постоянного недоедания. Нормальным же уровнем для человека является 2600 ккал.

Дефицит потребления продовольствия за последние годы по сравнению с научными нормами потребления наблюдается по мясу, рыбе, молоку, яйцу и картофелю. Нехватка продовольствия покрывается за счет импорта.

По сравнению с экономически развитыми странами потребление продовольствия в России пока недостаточно, а по некоторым видам продукции (мясо, молочные продукты, фрукты) имеет тенденцию к снижению.

В настоящее время уровень потребления мяса на душу населения в США и Франции составляет 110–120 кг, в России — 78, Краснодарском крае — 80 кг; молочных продуктов в США — 300 кг, Франции — 420 кг, России — 230 кг, Краснодарском крае — около 235 кг.

Сегодня население России стало меньше потреблять мяса, молочных продуктов, рыбы, картофеля и фруктов. Одновременно резко вырос импорт продовольствия, который достигает в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге от 40 до 75 % по отдельным продуктам.

Страна вынуждена увеличивать закупки продовольствия за рубежом. Сегодня более 30 % продовольствия, потребляемого в России, составляет импорт. Он тормозит развитие отечественного сельского хозяйства, отнимает у него значительную часть внутреннего продовольственного рынка, способствует перекачке доходов отрасли за рубеж.

Следовательно, актуальной задачей в улучшении продовольственной безопасности России сегодня является изменение внешнеэкономической, а точнее таможенной, политики в отношении закупаемого импортного продовольствия. Только в этом случае можно обеспечить спрос на отечественную продукцию, добиться реального роста российского аграрного сектора экономики [1].

Зависимость от импорта стала серьезной угрозой продовольственной безопасности России, то есть способности страны обеспечивать продуктами питания население за счет собственных ресурсов. Поэтому дальнейшее развитие сельского хозяйства в условиях рыночных отношений невозможно без усиления роли государства и поддержки этой важнейшей сферы экономики.

Высокая и во многом необоснованная импортная зависимость страны по отдельным видам продовольствия существенно снижает ее экономическую безопасность, так как крупномасштабные зарубежные закупки продуктов питания и сырья для их производства дополнительно усиливают давление на ограниченные валютные ресурсы в условиях роста внешней задолженности. Кроме того, возрастающий импорт продовольствия ведет к тому, что страна все в большей степени вынуждена расплачиваться за него невозобновляемыми природными ресурсами и ослаблением своей роли в мировой экономике. Импортируя продовольствие за счет разорительной продажи своих природных ресурсов, Россия в определенной мере финансирует не отечественных, а зарубежных товаропроизводителей [2].

В странах, входящих в ВТО, аграрная политика ориентирована на защиту национального сельхозтоваропроизводителя. Во многих странах мира широко применяется обязательное дотирование сельского хозяйства. Например, в США уровень государственной поддержки сельского хозяйства ежегодно составляет 79 млрд. долл., в Японии — 47, в странах Евросоюза — 95. В Евросоюзе на 1 га пашни ежегодно на эти цели выделяют до 400

долл., тогда как в России — 10 долл., то есть разница составляет почти 40 раз не в пользу российского сельхозтоваропроизводителя.

Зарубежные компании и фирмы для расширения рынков сбыта своей продукции широко практикуют демпинг: цены, по которым импортируется продовольствие в Россию, ниже внутренних в 3–4 раза. Товарная интервенция против России стала одной из причин спада отечественного сельскохозяйственного производства, снижения его доходности и конкурентоспособности, занятости сельского населения.

Поэтому мы считаем, что вступление России в ВТО будет способствовать улучшению ситуации в отечественном АПК, а следовательно, и в обеспечении продовольственной безопасности, для чего необходимо в переговорном процессе закрепить за собой права по поддержке отечественного сельхозпроизводителя и защиты своего аграрного рынка от засилья импорта. По данным Института конъюнктуры аграрного рынка РФ предполагаемый объем ежегодной поддержки ВТО сельскому хозяйству России составит 10–12 млрд. долл. США, что в несколько раз превышает государственные расходы на развитие сельского хозяйства, предусмотренные в бюджете страны.

Ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности играют меры, направленные, во-первых, на обеспечение роста реальных доходов населения, повышение его жизненного уровня; во-вторых, на устойчивое развитие и функционирование агропродовольственного сектора экономики страны; в-третьих, на эффективное регулирование внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием, и прежде всего их импорта, с целью защиты внутреннего продовольственного рынка, экономических интересов отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции. При этом развитие агропродовольственного сектора экономики должно стать одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства, так как надежное продовольственное обеспечение населения невозможно без устойчивого функционирования агропромышленного комплекса страны и продовольственного рынка.

Улучшению продовольственной безопасности будет способствовать проведение мониторинга аграрной сферы экономики с использованием критериев продовольственной безопасности не только в стране, но и в отдельных регионах, кадровое обеспечение АПК, без чего невозможно инновационное развитие и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства.

Как считают ученые-аграрники, важнейшим элементом проведения государственной политики, служащим обеспечению продовольственной безопасности, является регулирование продовольственных рынков путем закупок продукции и продовольственных интервенций. Внешнеэкономическая направленность государственной политики в сфере продовольственной безопасности заключается

в эффективной реализации международного разделения труда в продовольственной сфере при недопущении критической зависимости от импорта продовольствия.

При выборе мер государственного регулирования в целях обеспечения продовольственной безопасности РФ последовательно должны быть решены следующие задачи [3]:

- на основе изучения спроса на продукты питания определить соотношение уровня доходов и цен, достаточное для обеспечения доступа населения к продуктам питания по медицинским обоснованным нормам в условиях рыночных равновесных цен;

- с учетом данных анализа функционирования АПК определить себестоимость производства основных продуктов растениеводства, животноводства и их переработки, и минимально допустимые цены реализации для рентабельной работы отраслей АПК;

- при помощи анализа импорта продуктов питания блока внешнеэкономических систем определить таможенные тарифы и квоты, обеспечивающие, с одной стороны, рациональный уровень аграрного протекционизма, а с другой, достаточную конкурентоспособность импортной продукции;

- путем исследования государственного регулирования и модели общего равновесия аграрного рынка разработать стратегию государственной поддержки агропромышленного производства, включающую систему дотаций, субсидий, субвенций и т.д., обеспечивающих равновесие спроса и предложения.

Заключительный этап государственного регулирования экономики на любом уровне власти (федеральном, региональном, местном, предприятий) — принятие решения по обеспечению продовольственной безопасности страны в целом и ее отдельных регионов. Необходимость принятия решения возникает на всех этапах процесса регулирования и управления экономикой. Можно с уверенностью утверждать, что изучение процесса разработки и реализации решений позволяет оценить содержание и эффективность регулирования.

Государство сегодня может и должно изыскать дополнительные финансовые ресурсы на развитие аграрного сектора экономики. Разумеется, для повышения конкурентоспособности и эффективности аграрного сектора необходимая государственная поддержка селу должна быть на уровне 20–25 млрд. долл., вместо 3 млрд. долл. в настоящее время.

Как свидетельствует мировой опыт, кроме мер общей поддержки сельского хозяйства, существуют мощные системы внешнеторгового регулирования и защиты отечественного производства, а также стимулирования экспорта. Типично в этом отношении положение в Европейском Союзе. Западная Европа, как известно, находится не в худших природных условиях для ведения сельского хозяйства, чем многие страны СНГ. Однако для защиты от сельскохозяйственных производителей, находящихся в лучших природных условиях и с более круп-

ными и эффективными сельскохозяйственными предприятиями, прежде всего в США, была разработана система компенсационных платежей и внешнеторговых порогов, которые, по существу, резко ограничили импорт продовольствия в Западную Европу и в то же время стимулировали его экспорт.

Еще более сложный и высокий уровень защиты отечественного производителя существует в странах с большим различием в природных условиях со странами-экспортерами. Интерес в этом отношении опыт Японии. Себестоимость сельскохозяйственной продукции в этой стране вследствие неблагоприятных природных условий велика, и в условиях открытого рынка японское сельское хозяйство было бы подавлено в течение нескольких лет. В Японии взят курс на нетаможенные меры. Наиболее важный из сельскохозяйственных товаров в этой стране — рис. В Японии существует государственно-корпоративная монополия на оптовую торговлю рисом. Корпоративные объединения по рису, находящиеся под контролем Министерства сельского хозяйства, выступают как основной,

чаще всего единственный торговец рисом и стимулируют внутреннюю производительность за счет высоких закупочных цен, создают резервы риса, обеспечивают снабжение им страны и позволяют отказываться от импорта. Действуют некоторые правила, фактически запрещающие его импорт.

Продовольственная безопасность непосредственно зависит от экономического состояния страны, развития продовольственного комплекса, включающего отрасли, обеспечивающие его функционирование. Важное условие продовольственной безопасности страны — удовлетворение основной части потребности населения в продуктах питания за счет отечественного производства. Разработка и осуществление мер в области обеспечения продовольственной безопасности требуют научного подхода, принятия Федерального закона «О продовольственной безопасности России», и как основу этого закона необходимо разработать Государственную программу по импортозамещению, как это сделали Казахстан и Белоруссия.

Литература:

1. Методические рекомендации по определению объема финансовых ресурсов, изъятых из аграрного сектора экономики через систему цен. — Борхунов Н.А., Зарук Н.Ф. — М.: Типография Россельхозакадемии. — 2005. — 28 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность / Смитиенко Б.М., Поспелов В.К. — М.: Издательский центр «Академия». — 2008. — 304 с.
3. Ливенцев Н.Н. Международное движение капитала/ Н.Н. Ливенцев, Г.М. Костюнина. — М: Экономистъ. — 2004. — 368 с.

Поддержка малого и среднего предпринимательства на территории Ханты-Мансийского округа-Югры

Нежданова Ксения Игоревна, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье рассматриваются государственная политика и система поддержки малого и среднего бизнеса в Ханты-Мансийском округе — Югра, а так же отражается динамика основных показателей, характеризующих положительную динамику развития предпринимательства в регионе.

Развитие предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе приобретает все большее политическое, социальное и экономическое значение, формирование среднего класса собственников создает основу устойчивости региона, способствует созданию новых рабочих мест, расширению налогооблагаемой базы и, в конечном итоге, повышению качества жизни населения.

Малое и среднее предпринимательство не только существенная составляющая экономики региона, это неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу

своих размеров форма хозяйствования. Предпринимательский уклад мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения. Все это предполагает, что малый и средний бизнес должен представлять немалый интерес как предмет государственного регулирования. Недооценка предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей могут быть расценены как крупный, стратегический просчет, чреватый дальнейшим углублением кризиса российской экономики в целом.

В январе-сентябре 2012 года на территории автономного округа осуществляло свою деятельность, по оценке

Департамента экономического развития, 81,6 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

- 22 167 малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- 228 средних предприятий;
- 59 213 индивидуальных предпринимателей, что на 7,2 тыс. единиц больше соответствующего периода 2011 года.

Наиболее популярными в сфере малого и среднего предпринимательства в 2012 году являлись следующие виды экономической деятельности представлены на рисунке 1.

Среднесписочная численность работников малого и среднего предпринимательства в январе-сентябре 2012 года, по оценке, составила 127,7 тыс. человек, что больше соответствующего периода 2011 года на 6,3 тыс. человек. [6]

Доля среднесписочной численности работников малого и среднего предпринимательства в общей среднесписочной численности работников округа в январе-сентябре 2012 года, составила 16,5 % против 15,9 % в январе-сентябре 2011 года. [6]

Рисунок 1. Экономически значимые виды предпринимательской деятельности на территории ХМАО-Югры в 2012 г. [8]

- строительство (25,7 %);
- транспорт (9,1 %);
- операции с недвижимым имуществом (8,8 %);
- оптовая и розничная торговля (40,6 %)

Основными проблемами развития малого и среднего бизнеса в автономном округе являются:

- нехватка производственных и служебных помещений для ведения бизнеса;
- недостаток у малых и средних предприятий собственных финансовых средств;
- существующая зависимость экономики от мировых цен на нефть, так как на долю топливно-энергетического комплекса приходится 95 % промышленного производства;
- недостаточное развитие наукоемкого малого и среднего бизнеса в ключевых отраслях окружной экономики: современный малый бизнес в округе концентрируется в строительстве, торговле, операциях с недвижимостью, в оказании услуг и только отчасти в промышленности, в нефтедобыче, глубокой лесопереработке, производственных услугах для нефтегазовых, лесозаготовительных и лесоперерабатывающих компаний, агросервисе;
- субъекты, зарегистрированные на территории автономного округа, оказывающие интеллектуальные услуги для предприятий базового сектора экономики автономного округа, а именно, проектные работы, консалтинговые услуги, обеспечивающие автоматизацию бизнес-процессов, мало вовлечены во внешнеэкономическую деятельность;
- затраты на регистрацию, лицензирование;

- организация сбыта;
- низкая платежеспособность;
- налоговый «пресс»;
- недостаток знаний и опыта по управлению бизнесом.

Специфическими для региона проблемами являются высокие транспортные расходы при перевозках по России, так и внутри округа вследствие низкой дорожной инфраструктуры.

Для решения существующих проблем развития малого и среднего предпринимательства Правительством автономного округа были разработаны и приняты следующие законодательные акты:

- закон автономного округа от 27 декабря 2007 года №213-оз «О развитии малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре»;
- постановление Правительства автономного округа от 09 октября 2010 года №241-п «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре на 2011—2013 годы и на период до 2015 года» (далее — Программа).

Финансирование Программы в 2012 году составило 1 503 млн. рублей, в том числе за счет:

- федеральных средств — 200 млн. рублей;
- средств автономного округа — 370 млн. рублей;
- привлеченных средств — 933 млн. рублей.

Финансирование мероприятий Программы в январе-сентябре 2012 года составило 1 000,2 млн. рублей или 66,5 % от годового объема на следующие виды поддержки:

- предоставлено 208 поручительств субъектам предпринимательства на сумму 649,5 млн. рублей, что позволило привлечь 1 416,5 млн. рублей средств кредитных организаций;
- компенсация банковской процентной ставки, лизинговых платежей 464 субъектам в сумме 64,2 млн. рублей, что позволило привлечь 772,5 млн. рублей средств кредитных организаций;
- выданы микрозаймы 431 субъекту на сумму 253,1 млн. рублей;
- грантовая поддержка 101 субъекту на организацию бизнеса на сумму 30,7 млн. рублей;
- проведено 248 обучающих мероприятий, в которых приняло участие 6484 человека. Из них 150 субъектам предоставлена компенсация расходов, связанных с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров;
- предоставлено 6067 консультаций посредством личного общения, «горячей линии», он-лайн и 1665 выездных консультаций в поселениях автономного округа.

Субъектами, получившими поддержку за январь-сентябрь 2012 года, создано 2202 рабочих места, что на 9 % больше соответствующего периода 2011 года. [4]

Для Ханты-Мансийского автономного округа в целом характерна позитивная динамика основных показателей, отражающих состояние сферы малого бизнеса. Увели-

чению деловой активности во многом способствуют созданные в округе условия, направленные на развитие малых предприятий.

Во всех муниципальных образованиях автономного округа приняты и действуют муниципальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Для координации действий всех органов власти, прозрачности и эффективности принимаемых управленческих решений в Югре действует Совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе Ханты-Мансийского автономного округа — Югры.

На территории автономного округа создана развитая инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства, представленная филиалами и представительствами Фонда поддержки предпринимательства Югры, Торгово-промышленной палаты, ООО Окружного Бизнес — Инкубатора, АУ «Технопарк высоких технологий Ханты-Мансийского автономного округа — Югры», НО «Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты

малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре», НО «Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа — Югры».

Подводя итоги, необходимо отметить, что для Ханты-Мансийского автономного округа в целом характерна позитивная динамика основных показателей, отражающих состояние сферы малого бизнеса. Увеличению деловой активности во многом способствуют созданные в округе условия, направленные на развитие малых предприятий. Вместе с тем, чтобы сохранить существующие положительные тенденции развития малого бизнеса на территории автономного округа, необходимо увеличивать объемы финансирования, направленные на совершенствование механизмов финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. На сегодня весьма актуальным для экономики округа является диверсификация и привлечение инвестиций в сферу малого и среднего бизнеса.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Программа Ханты-Мансийского Автономного Округа — Югры «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре на 2011—2013 годы и на период до 2015 года».
3. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа — Югры» «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре на 2011—2013 годы и на период до 2015 года» от 09.10.2010 года № 241-п.
4. Аналитический отчет администрации города Ханты-Мансийск «О мониторинге деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и перспективах его развития на территории ХМАО-Югры за 2012 год.
5. Аналитический отчет администрации города Ханты-Мансийска «О мониторинге деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и перспективах его развития на территории ХМАО-Югры за 2011 год.
6. Итоги социально экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа-Югры за январь-сентябрь 2012 года Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа-Югры.
7. Малый бизнес Югры — 2011: информ.-аналитич. ежегодник. — Ханты-Мансийск: ООО «Деал», 2006. — 84 с.
8. Сайт федеральной службы государственной статистики России //http://www.gks.ru

Monitoring of the Sterlitamaksky District of Bashkortostan Arable Lands

Sayetgaliyeva E. Guzel

FSEE HPE Bashkir State Agrarian University (Ufa)

At present, decrease of soil fertility and worsening of arable lands conditions is going on in the Republic of Bashkortostan. Total losses of soil humus amount to 100 mln tons, annual losses of humus average 3 mln tons. Soil degradation processes occur in Sterlitamaksky district, too. Land fund of the district totals 222 160 ha with 129 328 ha (58.2 %) of ploughland. Control of soil fertility condition has been carried out since 1965 by complete agrochemical inspection [3].

As shown by our analysis, on completing the 1 st inspection cycle 67.8 % of ploughland were referred to the lands provided with mobile P at mid level, 18.5 % — at low level, and 13.7 % — at high level. Beginning with the 1 st to the 6 th cycle (1967—1998) reduction of soils with low content of soil P took place but during the years that followed the increase of areas with low P content was observed which could be connected with the role of fertilization. Changes in the content of exchangeable K in ploughland soils were recorded. As the re-

sult, by the 3rd inspection cycle areas with mid-level content of exchangeable K made 1.4% and ploughlands with the increased content grew up to 98.6%. But during the 5th inspection cycle a tendency for diminishing the share of ploughland with the increased exchangeable K was observed which was due to the deficiency of the fertilizers applied. In 1993 58 kg of mineral fertilizers were applied per ha and in 2008—49 kg. In 1986 humus content averaged 8.8%. In the years that followed decrease of humus content up to 6.6% was observed. Areas with low humus content make 83.7% and only 3.3% are the areas with the increased humus content.

Since in recent years the study of the quality of the land was not performed in full, firm conclusions on the characteristics of the quality of the land to do is difficult. But based on the monitoring indicators, it can be noted that the quality of land continues to deteriorate. There has been a gradual decrease in the content of phosphorus, potassium, humus in arable layer of soil [1]. Also increasing each year of the area of degraded and disturbed lands. And this is connected with the production activities of man. The deterioration of the land also is connected with a sharp reduction in funding of

the processes of land reclamation and chemicalization, land management and environmental protection measures. Significant damage to soil fertility causes water and wind erosion.

Calculations have shown that in Sterlitamaksky district with the annual provision of 284 000 tons of manure, 19 000 tons of green manure crop, 205 000 tons of straw the deficiency of organic fertilizers equals 250 000 tons, the annual demand for organic fertilizers being 758 000 tons. To cover the leaching of nutrients it is necessary to apply 4 900 tons of N, 5 900 tons of P, and 4 200 tons of K annually. It is also necessary to carry out soil liming at 8 200 ha. At present the yield of organic fertilizers cannot provide favourable balance of soil organic material. Thus the feasible way of reproducing soil humus condition is application of green manure crop (straw) and increase of perennial grasses seeding. To eliminate the causes of soil fertility decrease, to provide humus increase with greater content of nutrients in it, it is necessary to use actively No-till soil — protecting, resource — saving technology which permits to stop soil degradation by reducing soil erosion and to raise humus content.

References:

1. State (national) report on the status and use of lands in the Republic of Bashkortostan [Text]: Federal state unitary enterprise «the Earth», 2011. — 236.
2. Official site of Sterlitamak region of the Republic of Bashkortostan [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.sterlitamakadm.ru/> 20.12.2012.
3. Safin H.M., Sitdikov F.M. Modern condition of agricultural lands of the Republic of Bashkortostan. // The materials of conference «Sustainable development of territories: theory and practice». — Ufa: Gil, 2009. — With. 217—219.

16. ДЕМОГРАФИЯ

Сравнительный анализ средней продолжительности предстоящей трудовой жизни населения России и США на основе таблиц экономической активности

Ивлева Анна Владимировна, студент

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

Формирование трудового потенциала общества происходит под воздействием ряда социально-экономических условий. С одной стороны, это способность (и готовность) приступить к труду, уровень занятости населения разных возрастных групп, а с другой стороны, демографические характеристики, среди которых в первую очередь надо выделить возрастно-половой состав населения и режим воспроизводства, точнее — режим смертности населения.

В экономически активном населении всегда существует какой-то уровень смертности. При его повышении трудовой потенциал снижается, а при его снижении — увеличивается. При этом возникает необходимость измерения величины трудового потенциала в зависимости от уровня смертности и степени занятости населения. Характеристикой трудового потенциала общества, которую можно измерять количественно, является средняя продолжительность трудовой деятельности (или жизни).

Режим смертности населения, т.е. порядок вымирания населения какого-либо государства в целом или некоторой его части, определяется при помощи так называемых таблиц смертности.

Они необходимы для расчета целого ряда важных характеристик населения, и в первую очередь для правильного и на сегодняшний день наиболее точного измерения средней продолжительности предстоящей жизни для людей любого возраста. Однако, для экономического анализа большую ценность представляет не вся средняя продолжительность предстоящей жизни, а только ее часть, в течение которой человек находится в составе рабочей силы. Данный показатель рассчитывается на основе таблиц экономической активности.

Таблицы экономической активности (занятости) служат для расчета целого ряда показателей, которые в сравнении с обычными показателями, используемыми при анализе экономической активности населения, обладают следующими преимуществами:

- лучшая сопоставимость данных о движении трудового потенциала во времени и пространстве;
- использование в анализе показателей, единицей измерения которых являются не только количество человек или их соотношение, но и человеко-годы пребывания в

составе экономически активного населения;

- возможность рассчитать величину трудового потенциала населения, а также его использование и потери под воздействием совокупности экономических и демографических условий.

В ходе исследования были построены таблицы экономической активности (занятости) населения России и США на основе таблиц смертности за 2008 год, а также рассчитаны показатели таблиц занятости.

Таблица экономической активности состоит из следующих граф [1]:

1. Возрастные группы населения;
2. Возрастные коэффициенты занятости, в %

$$K_x^H = \frac{\text{Числ.занят.насел.в возрасте } x(S_H)}{\text{Общ.числ.насел.}(S)} * 100\%;$$

3. Число доживающих до возраста $x - l_x$ ($l_x = 1000$; 10000 и т.д.);

4. Число живущих в данном возрасте $x - L_x$

5. Численность занятого модельного населения — L_x^3

$$L_x^3 = n * \frac{L_x * k_x^3}{2} \text{ (человеко-лет);}$$

6. Накопленная сумма, характеризующая общее число человеко-лет предстоящей работы населения, достигшего возраста $x - T_x^3$

$$T_x^3 = \sum_x^{\infty} L_x^3;$$

7. Средняя продолжительность предстоящей трудовой жизни населения в возрасте x

$$e_x^3 = \frac{T_x^3}{l_x}$$

Система показателей таблицы экономической активности населения

- 1) Средняя продолжительность предстоящей трудовой деятельности (нетто-коэффициент занятости) — e_x^3 ;

- 2) Потенциальная продолжительность предстоящей трудовой жизни — e_x , т.е. данный показатель характеризует среднее число лет трудовой деятельности при условии поголовной занятости населения в возрасте x лет и старше (анализируется с возраста 15 лет);

Таблица 1

Таблица экономической активности для населения России

Возраст	кх з	l _x	L _x	L _x з	T _x з	ex з	ex	T _x	ex нз	e^{max}	ex предп	ex тв
0–4		100000	503079							40	31,9	
5–9		99825	499561									
10–14		99615	498599									
15–19	15,2	98908	496296	75437	2722027	27,5	44,2	4376540	16,7		0,8	44,2
20–24	65,1	97469	490891	319345	2646590	27,2	39,8	3880244	12,7		3,3	41,4
25–29	73,2	94986	480981	352258	2327245	24,5	35,7	3389353	11,2		3,7	38,3
30–34	79,1	91574	466095	368708	1974987	21,6	31,8	2908373	10,2		4,0	35,0
35–39	80,8	87879	448262	362100	1606279	18,3	27,8	2442278	9,5		4,0	31,6
40–44	90,2	83192	427054	385288	1244179	15,0	24,0	1994016	9,0		4,5	28,0
45–49	99,2	77261	400075	397039	858891	11,1	20,3	1566962	9,2		5,0	24,6
50–54	73,0	69582	365198	266600	461852	6,6	16,8	1166887	10,1		3,7	21,6
55–59	51,2	60172	321204	164368	195253	3,2	13,3	801689	10,1		2,6	18,9
60–64	10,7	49330	268872	28768	30884	0,6	9,7	480485	9,1		0,5	16,5
65–69	1	37943	211613	2116	2116	0,1	5,6	211613	5,5		0,1	14,4
70–74		26344	151855									
75–79		15673	94235									
80–84		7696	48273									
85+		6020	40453									

Средняя продолжительность предстоящей нетрудовой жизни населения. Отражает трудовые потери от незанятости населения: $e_x^{н.з} = e_x - e_x^з$;

Максимальная продолжительность предстоящей трудовой жизни: e^{max} — рассчитывается как разность между верхней границей последнего возрастного интервала, в котором наблюдается значимый уровень занятости и минимальным возрастом вступления в трудовую деятельность (обычно 15 лет);

Предположительная продолжительность предстоящей трудовой жизни населения (брутто-коэффициент занятости):

$$e_x^{предп} = \sum_x \omega \frac{n \cdot k_x^з}{100}, \text{ п — длина возрастного интервала}$$

Характеризует среднее число лет трудовой жизни человека при отсутствии потерь от преждевременной смерти.

Средняя продолжительность предстоящей жизни населения в трудоспособном возрасте — число лет жизни между возрастом вступления в трудоспособный возраст и возрастом выхода из него с учетом смертности — $e_x^{ТВ}$

$$e_x^{ТВ} = \frac{\sum L_x}{l_x}$$

Результаты расчетов представлены в табл. 1–2.

Показатель средней продолжительности предстоящей трудовой (экономически активной) жизни является основным в системе показателей, применяемых при анализе таблиц экономической активности (занятости).

По таблицам экономической активности можно сделать вывод о том, что средняя продолжительность предстоящей трудовой жизни в США выше, чем в России в 1,2 раза.

Смысл этого показателя состоит в том, что, будучи частным случаем средней продолжительности жизни, он представляет собой среднее число лет, которое при данном порядке вымирания и при данных уровнях повозрастной экономической активности населения предстоит прожить в среднем вступившему в трудовую жизнь человеку в составе рабочей силы (занятым). Данный показатель для США равен 32,15 лет, а для России 27,5 лет. Это может быть обусловлено тем, что средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении в США гораздо выше, чем в России и составляет 78,7 лет против 68,7 лет [4]. Главным достоинством этого показателя является возможность учесть воздействие как экономических (через повозрастные коэффициенты экономической активности), так и демографических (через уровень смертности из таблиц смертности) факторов на состояние и динамику уровня экономической активности (занятости) населения данной территории.

Потенциальная продолжительность предстоящей трудовой жизни (e_x) в США также превышает российский показатель в 1,22 раза. Данный показатель характеризует среднее число лет трудовой деятельности при условии поголовной занятости населения в возрасте x лет и старше (анализируется с возраста 15 лет). В США он равен 54, а в России — 44,2.

Трудовые потери от незанятости в России меньше, чем

Таблица 2

Таблица экономической активности для населения США

Возраст	кх з	lx	Lx	Lx з	Тх з	ех з	ех	Тх	ех нз	$e^{таж}$	ехпр. предп	ехтв тв
0–4		100000	497939							45	34,37	
5–9		99176	495735									
10–14		99118	494991									
15–19	25,8	98878	493476	127316	3179324	32,15	54,1	5354054	22,0		1,29	54,15
20–24	60,8	98512	491609	298898	3052007	30,98	49,3	4860578	18,4		3,04	51,91
25–29	72,8	98131	489076	356047	2753109	28,06	44,5	4368970	16,5		3,64	48,27
30–34	74,9	97499	485773	363844	2397062	24,59	39,8	3879894	15,2		3,745	43,64
35–39	76,3	96810	481458	367352	2033218	21,00	35,1	3394120	14,1		3,815	38,93
40–44	77	95773	474857	365639	1665865	17,39	30,4	2912662	13,0		3,85	34,33
45–49	76,2	94170	464938	354282	1300226	13,81	25,9	2437805	12,1		3,81	29,87
50–54	73,8	91806	450830	332712	945943	10,30	21,5	1972867	11,2		3,69	25,57
55–59	68,1	88527	431044	293541	613230	6,93	17,2	1522037	10,3		3,405	21,43
60–64	50,8	83891	406777	206642	319689	3,81	13,0	1090993	9,2		2,54	17,47
65–69	29,9	78820	367491	109879	113047	1,43	8,7	684216	7,2		1,495	13,44
70–74	1	68177	316726	3167	3167	0,05	4,6	316726	4,6		0,05	10,14
75–79		58513	253156									
80–84		42749	114251									
85+		2951	7379									

в США в 1,3 раза и составляют почти 17 лет, против 22 в США.

Максимальная продолжительность предстоящей трудовой жизни (e^{max}) в США выше, чем в России в 1,1 раза. Это обусловлено тем, что в США пенсионный возраст для обоих полов составляет 65 лет, а в России 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин.

Брутто-коэффициент занятости ($e_x^{предп}$), который характеризует среднее число лет трудовой жизни человека при отсутствии потерь от преждевременной смерти выше в США и составляет 34,3 года.

Средняя продолжительность предстоящей жизни населения в трудоспособном возрасте — число лет жизни между возрастом вступления в трудоспособный возраст и возрастом выхода из него с учетом смертности ($e_x^{ТВ}$) в

США на 10 лет больше, чем в России. Это объясняется достаточно большой разницей пенсионных возрастов в этих двух странах.

Разница между брутто- и нетто-коэффициентами занятости представляет собой трудовые потери занятого населения от смертности.

В России трудовые потери от смертности составляют 4,4 года (31,9–27,5), а в США — 2,2 года.

В целом по исследованию можно сделать вывод о том, что средняя продолжительность предстоящей трудовой жизни населения США значительно превышает российский уровень и в США наиболее полно используют трудовые ресурсы населения, что ведет к развитию экономики страны в целом.

Литература:

1. А. И. Бойко, М. В. Карманов «Экономическая демография» — М: МЭСИ, 1999 г. — 43 с.
2. Demoscope — таблица смертности населения России за 2008 г.
3. National Vital Statistics System — таблица смертности населения США за 2008 г.
4. Федеральная служба государственной статистики.

18. ТУРИЗМ

The Role of Organizations to Sustainable Tourism Development

Qirici Eleina, Assoc.Prof.PhD
University of Korca, Albania

Theodhori Oriola, Ph.D
Korcas University, Albania

Albania's integration process into Europe required the acknowledgement of advantages provided by the Public-Private-Partnership (PPP). In this partnership, private and public resources and responsibilities are divided in a way that the partners' efforts complete one another. This paper considers tourism policy and project and initiatives in tourist destinations as a possibility about sustainable development. Whilst currently there is commitment to see the tourism sector progress and grow at regional, municipal and commune level, the management of the sector is weak and subject to the vagaries of elected politicians. Newly elected officials tend to bring in new administration, change policy and develop new strategies. There are some organizations in our country, which have helped to the development of tourism. The paper reviews the role of different organizations in the development of tourist businesses, in particularity in Korca'Region.

Key words: Public-Private-Partnership, tourism organizations, tourism strategy

1. Introduction

The importance of the PPPs has to be treated in two main viewpoints:

First, how and how much do they contribute to better meeting the role of the government (at all levels) in the current new social, economic, and political conditions?

Second, what are the advantages or specific contributions of the PPPs to better satisfying the requirements of all human society factors.

In fact, the basic objectives of public authorities are:

- The protection of public interests
- Planning and control of public policies' application
- The establishment of an opportune environment which stimulates investments

Development of tourist industry on global level encouraged many European countries to address this industry. Albania as part of it, compiled the Tourism Strategy which ranks some of its priorities like: promotion of the importance of natural and cultural inheritance and the eco-tourism as a basis for new development opportunities; provision of a possible supporting management for tourism effects on countries with natural and cultural heritage. Also, it ranked number of advantages for the involving sectors such as: better preservation of places and countries with cultural heritage; new working places and increase of incomes from cultural tourism and ecotourism in local communities; local inhabitants will see the profits from local products. The strategy emphasizes the natural and cultural tourism which are considered as a profitable means to the rural communities.

2. Tourism projects and initiatives

There are some organizations in our country, which have helped to the development of tourism. The tourism projects and initiatives carried out by the different organizations are described in this section and most organizations plan to continue supporting the sector in the future.

SNV: SNV has been very active in the tourism sector since 2005. The organization has carried out the following projects during this period: facilitating the budgeting process through participation, prioritizing tourism; assisting the Korça City Municipality to organize events (beer festival, pie festival, end of year fair); inventory and cataloguing of Korça region monuments and attractions through a participatory process; organising a conference on tourism; other activities include creating partnerships and cooperation with different

SNV had continued mentoring on the TAP processes and had implicated in the marketing and product development actions.

GTZ: GTZ has been involved in the Korça Region tourism sector since 2002 through its economic development and employment promotion programme. Tourism has been one of its priority sectors for intervention. In addition to the publications listed above, the following activities were carried out over this period:

Renovation of guest houses around Prespa Lake; Tourism Strategy for Korça Region, in collaboration with external consultants and the University of Korça; the tourism strategy chapter in the Regional Development Strategy

GTZ has sponsored a number of training initiatives including: Hotel management; improvement of service quality (waiters, chefs, and housemaid); trainings for tour guides; english for waiters

GTZ has done a number of plans in the tourism sector such as: establishment of a local tourism board; support for the establishment of a tourism information centre (in cooperation with the Korça City Municipality); training staff of these offices; selection and analyses of products (cultural, nature, rural and business tourism); elaboration of tourism packages in cooperation with local tour operators; development of tour destination packages; support the publication of marketing promotion materials; maintenance of the website: www.korcainfo.com; cooperation with the GTZ office in Ohrid in the tourism marketing of the region; training at hotels for the improvements of service quality; promotion of service standards.

USAID: The tourism sector is a component of USAID's Enterprise Demand and Export Market Services (EDEM) project. Over the years, several initiatives have been launched by USAID in the tourism sector. The main objectives cover two aspects: building the capacity of tour operators in the industry; and improving the image of Albania abroad.

The initiatives have included: Journalist familiarization tours; supporting Albania's presence at international fairs; National Geographic's documentary film on adventure tourism in Northern Albania; organising several courses such as: Tour Guide Training; Customer Service Training; application of information technologies (i.e. designing website for hotels).

In the Korça Region, USAID have been involved in collaboration with SNV, it organised training of local stakeholders in tourist villages (handicrafts, management of guest houses...).

The organization works directly with the private sector and believes in developing partnership with other organizations to avoid duplication and to ensure synergy and collaboration.

To be successful tourism development relies on the successful implementation of mid- to long term strategies; continuity and sustained action is vital. Frequent changes of administration and ideas can only be detrimental to the development and management of the tourism sector in the Korça Region. The private sector in the Korça Region is not organized and therefore not politically strong enough to administer tourism.

Tourism in most countries is led and driven by the private sector — though within the legal and planning framework set by the public sector. In recent years, many tourism destinations have realized the need of involving the private sector also in the strategic planning, development and marketing of tourism to ensure the long-term sustainable development of the sector.

This is generally ensured through effective public-private partnerships. The issue of private sector involvement is of utmost importance, and cannot be treated lightly. Often, the private sector is expected to contribute financially to tourism destination management, but is not given the accompanying involvement in the planning and monitoring process of this development.

The requirement for both public and private sector commitment to tourism development is essential for the planning, sustainable development and marketing of tourism in any destination. And commitment means willingness to invest the relatively limited resources required to ensure the necessary planned development.

For the public sector, it is often limited to realising that to achieve set targets of tourism development, there is a need to allocate sufficient resources for the management, marketing and promotion of tourism that will ensure these targets.

Similarly, if the private sector wants to be involved in the planning and management of tourism development, it must be willing to participate in the cost of destination management to the mutual benefit of the expected development, even if the cost coverage initially is nominal.

Therefore, it is clear that there is a pressing need for a management structure at the Korça regional level to be put in place to help the sector develop and progress and provide it proper leadership and management.

This new structure should be a clear partnership between the public and private sector with both contributing resources (financial, human and in kind); it should be a permanent and independent, and safe from dissolution because of a change in administration. Its financing arrangements should be guaranteed by statute and its resources totally within its own control.

Open Data Albania has conducted a study on the development of tourism in Albania during recent years. The report is based on the data provided by the Ministry of Tourism, Culture, Youth and Sports, and INSTAT.

The most important indicator of tourism development is the number of foreigners visiting Albania, and the revenues collected from tourism. At the same time, in order to compare the development of tourism in a country it is important to calculate the tourism capacities of the country.

During 2010, the number of visitors was 2.3 million, compared to 1.8 million from the previous year. This is a 29% growth versus 2009.

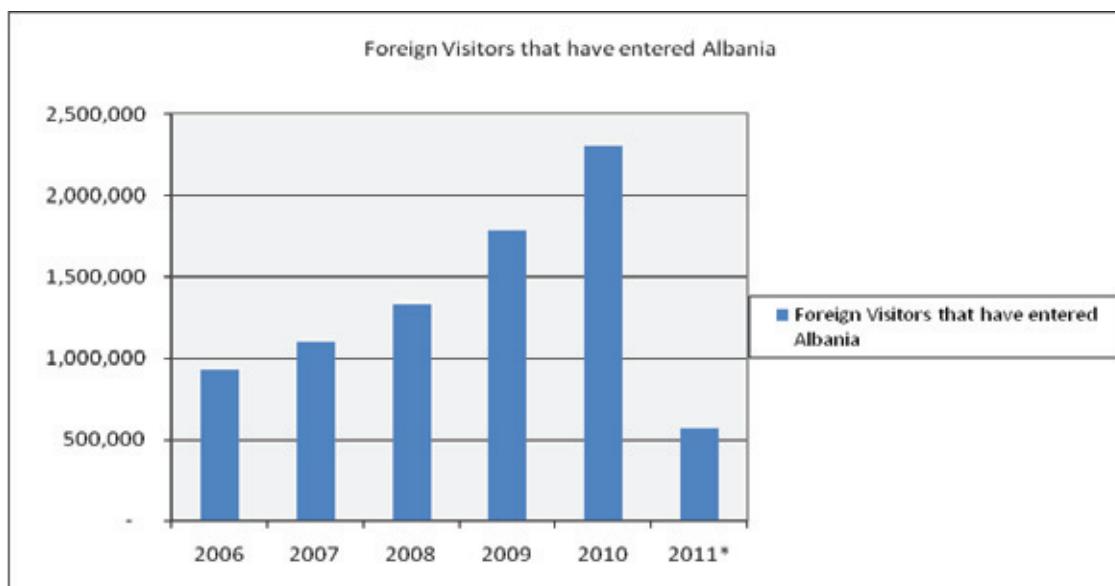
Over the years, with the exception of 2009, the month with the largest influx of foreign visitors has been the month of August, which coincides with the summer tourism in the coastal areas. Whereas the rest of the months have a much more limited number of visitors. This shows that apart from water tourism, the other types of tourism are underdeveloped.

Even though the number of visitors is an important indicator of the tourism development for a country, it is important to analyze the revenue increase coming from this activity.

The hotel occupancy has changed:

In 2010, the number of hotels was 290, or 19% more than in 2009. The number of beds in 2010 was 11,793, or 8% more than in 2009. Based on this data, the capacity of Albanian hotels has not yet adapted to the increase in the number of foreign visitors. As a result one could understand why a good part of the visitors has found accommodation at private individual homes, which are unregistered.

It is very important that Albania develops all types of tourism, not just the water tourism, in order to maximize rev-



Tourism Development in Albania

enues. At the same time considerable improvement is warranted in terms of the quality of service, cleanliness, order and all other factors that play a role in not only increasing the number of tourists visiting Albania out of curiosity, but also the number of people that revisit it due to having had a pleasant experience.

3. Destination management organizations

Destination Management Organizations (DMOs) have the responsibility for destination product and through incentives and policies facilitate the development of products, which is desirable from the demand side. DMOs should therefore be the guardians of the image and resources of destinations (D. Buhalis, Tourism Management Special Issue: The Competitive Destination).

In order to realize the above mentioned activities there is an obvious need of (professional) human resources, and an organizational structure which is responsible for destination management. However, the tasks as described above do not necessarily have to be fulfilled by: (J. Kloiber, 2008)

- governmental institutions of all involved levels and departments
- tourism sector (tourism businesses, tour operators, agencies and tourism associations)
- main tourist demand segments
- environmental care takers (NGOs, protected area administration)
- other NGOs and citizens' initiatives (social- cultural, sport associations)
- other economic sectors (agricultural, trade, building), chamber of commerce
- (potential) private investors and public donors and supporting development agencies single tourism organiza-

tion. Some of the tasks can be outsourced or they do vary depending on the organizations geographic level (local, regional or national) and size of its area of intervention.

But DMOs participate in major annual tourism and travel fairs in Berlin, London, Milan, Paris and elsewhere. There they have the opportunity to meet intermediaries and members of the public to promote their offerings. They produce brochures, which they distribute to all their partners in the industry and to consumers who require information on the destination. (D. Buhalis, Tourism Management Special Issue: The Competitive Destination),

4. Tourism in the Korça region

The city of Korça is situated in southeastern part of Albania. The area occupied by the city today is a former Illyrian settlement. The potential for tourism development in Korça and the surrounding area is high thanks to its historical, cultural and natural wealth. Korça is mentioned as a castle in 1280 and in 1431, as an inhabited castle. After 1484, the city started to expand and development gaining the feature of an urban and regional centre. The city has participated historically in intensive exchange of culture and trade with Byzantium and Greece. Korça's region illustrates and encompasses three of these areas: historical tourism; archaeological tourism, religious tourism. *Historical tourism* encompasses the design, planning and application of historic elements used by tourism as a source of cultural attraction, such as monuments, tangible and intangible recourses and architecture. *Archaeological tourism* is very important for many tourists. So, Korça's region is well-known for the artifacts housed in the Archaeology museum, some of which date back to the early Iron Age, with others from the Hellenic, Roman and Byzantine periods. *Religious tourism* may

be considered as the oldest manifestation of tourism. Korça's region is well-known for old churches and monasteries, such as Orthodox Cathedral, which is the biggest in the Albania.

Korça's destination as a city should not be seen as separate from the tourist villages surrounding it, due to tourists are coming to the city to visit the city and tourist villages around, to take part in activities or to use the accommodations and traditional dishes. Municipal programs have transformed Korça to «The City of Holidays», so Korça is a famous city in Albania and the neighboring countries. The cultural activities help to increase the number of foreign and domestic tourists in rural areas, especially in summer time due to their favorable climate and fresh air.

Korça's Destination Management Organization (DMO)

DMO is a nonprofit organization in Korça's Region that contributes to sustainable tourism, cultural heritage and regional development, by enabling good governance, developing civil society and empowering.

References:

1. Armstrong, Weiler, The evolving concept of ecotourism and its potential impacts, 2002.
2. Buckley, R., Case Studies in Ecotourism, 2003.
3. Bowdin, G and Allen, J (2006). Events Management-2nd Edition.
4. Bramwell, B., and Rawding, L. (1996). Tourism marketing images of industrial cities. *Annals of Tourism Research*, 13 (1):201–221..
5. Miller, G. The development of indicators for sustainable tourism, 2000 (S. Beeton). Demand control-*Journal of Sustainable Tourism*, 2002.
6. Buckley R, Environmental Impacts of Ecotourism, 2004.
7. D. Buhalis, Tourism Management Special Issue: The Competitive Destination.
8. Tourism Strategy in Albania 2007–2013.

The key roles of the DMO are: to coordinate the implementation of strategic plans affecting tourism in the region; to enhance public-private partnership within the tourism sector and to be the local point for the coordination of tourism planning and development in Korça Region. This structure has these departments: Marketing Department; Visitor Services; Development Department.

The Albania Accommodation Booking System (AABS) was developed so that it provided both a useful tool for accommodation establishments in the region, providing them with a guest booking and billing system, and as a by product generating monthly accommodation statistics that the DMO could use to monitor the sector. In each instance the AABS was installed on the hotel's reception desk computer. A user manual has been written in English and is being translated into Albanian region. However, the DMO is to meet with them at an appropriate time in the future.

Role of Destination Management Organization in Developing Sustainable Tourism in Korça Region

Dr. Esmeralda Shkira, PhD;
Prof. as. dr Eleina Qirici
University of Korça, Albania

Abstract

This paper reports on experiences and activities that are taken in destination management and marketing in Korça tourist region. Primarily it is told about importance of management and the role of marketing in the development of tourist destination and how to be combined them to grow up competitive advantages. Then are described all main problems of destination management and marketing in Korça region and all problems that are viewed in tourist villages of this region. So a good model that can coordinate all the actors in a destination is DMO. This new structure should be a clear partnership between the public and private sector with both contributing resources (financial, human and in-kind); it should be a permanent, independent and safe from disso-

lution because of a change in administration. Its financing arrangements should be guaranteed by statute and its resources totally within its own control.

Introduction

Tourism plays a significant role in the economic and social development of many destinations and communities around the world. Destinations seeking to find a balance between their economic, social and environmental aspirations are engaged in 'destination management'. Destination managers and tourism planners have recognized the need for a more holistic approach to destination planning, development and marketing. Over the last decade tourism stakeholders at the destination level have gradually shifted focus from the tra-

ditional marketing and promotional functions to the more coordinated strategic approach of destination management. The term 'destination management' and other tourism-specific terminology are often defined differently.

Marketing literature suggested further that marketing success is more likely when customer groups are well defined and the market segmentation and method are selected. A large part of marketing literature has been devoted to finding the best instrument for market segmentation¹. Understanding the needs and wants of the selected segment of customers is vital since their tastes will dictate product development, pricing, place (distribution), and promotion (communication). These aspects are known as a 'traditional' marketing mix or 4Ps. Overtime, the goods marketing versus services marketing debate has led scholars to broaden this traditional mix to three additional '3Ps': people, physical evidence and process. Ryan² concludes that «marketing has been interpreted narrowly as being concerned with advertising and promotion and possibly to some extent with price ...», adding, «Murphy³ argues strongly for the need of communities to be involved in tourism planning but generally omits the role of marketing within product development». Similarly, March⁴ has indicated that marketing's contribution to tourism has been dismal. March added, «when the issue of marketing has been raised in the academic tourism literature the term is usually narrowly defined or corrupted». Furthermore, March contends that the adoption of marketing principles within the tourism industry, compared with other service industries, has been undervalued and misrepresented by tourism policy makers and practitioners alike.

Destinations are created at various geographical levels, with corresponding responsibilities and functions. At the institutional level, the organizational structure is represented by local and regional tourist organizations (associations, federations, destination management, DMO). A good way to manage a tourist destination is the creation of destination management organization (DMO) and the key principle of the present travel industry management in the destinations is the cooperation of actors from both the private and the public sector. The collaboration of the actors is important mainly because of the synergy effects that it creates. Tourism in most countries is led and driven by the private sector — though within legal and planning frameworks set by the public sector. In recent years, many tourism destinations have realized the need of involving the private sector in the strategic planning, development and marketing of tourism to ensure the long-term sustainable development of the sector. This is generally ensured through effective public-private partnerships. The issue of private sector involvement is of utmost importance, and cannot be treated

lightly. Often, the private sector is expected to contribute financially to tourism destination management, but is not given the accompanying involvement in the planning and monitoring process of this development.

The requirement for both public and private sector commitment to tourism development is essential for the planning, sustainable development and marketing of tourism in any destination. So a good way of management for a destination is the creation of Destination Management Organisation (DMO). The key roles of the DMO will be to coordinate the implementation of strategic plans affecting tourism in the region, to enhance public-private partnerships within the tourism sector and to become the focal point for the coordination of tourism planning and development in a region. The DMO should report to a Board which will provide it with direction and ensure that it is achieving what it was created to achieve. Similarly, if the private sector wants to be involved in the planning and management of tourism development, it must be willing to participate in the cost of destination management to the mutual benefit of the expected development, even if the cost coverage initially is nominal.

Tourism management in Korça region

The Korça Region is located in the Southeast of Albania and borders Greece and Macedonia to the South and the East. The altitude provides the region with an excellent climate which is very favourable for tourism — cool in summer and the snow in winter is an attraction for visitors. The economy of the region is based on agriculture including farming, forestry and fisheries which account for 30 % of overall production in the region. In recent years the construction and transport sectors have expanded, as have some service sectors such as the communication sector and tourism. Remittance from immigrants living abroad is an important source of income and investment for the region. Whilst the Korça Region has a very long history, distinctive traditions and an exceptional environment, tourism in most of the region is emerging as an economic sector (with to a certain extent the exception of Pogradec on Ohrid Lake where leisure vacations have been established over a longer period). Figures for tourist arrivals have not been collected or compiled but according to local stakeholders, there has been a significant increase of visitors in recent years. The region has an excellent mix of soft and hard cultural assets as well as outstanding natural assets.

Problems that exist and have to be resolved in this region are:

- No good infrastructure in tourist rural areas around the region.
- No signs for orientation of international visitors to tourist attraction.

¹ Madrigal and Kahle L.R. (1994) "Predicting Vacation Activity Preferences on the Basis of Value-System Segmentation", p 22–33.

² Ryan, C. (1991), "Tourism and marketing — asymbiotic relationship".

³ Murphy, P. (1985) *Tourism: A Community Approach*. New York: Methuen. (p. 104).

⁴ March, R. (1994) «Tourism Marketing Myopia», *Tourism Management*, (p. 411–415).

- Lack of environmental protection plans
- No focus on capacity building of the region.
- Lack of web face for tourist destination and no possibility to reserve or buy on line
- Lack of shops that sell traditional souvenirs and handicrafts.

Role of DMO in Korça region

It is clear that there is a pressing need for a regional management structure to be put in place to provide the tourism sector with leadership and management required to properly develop the Korça Region's tourism potential.

The tourism administration organisation – referred to the Destination Management Organisation (DMO) – have the following responsibilities:

- Regional tourism policy and strategic planning
- Marketing and promotion
- Collection and provision of visitor and general information
- Product development
- Market research
- Facilitation of the private tourism sector and of tourism investment
- Development of relevant PPPs
- Regional tourism awareness

This structure is a clear partnership between the public and private sector with both contributing resources (financial, human and in-kind); it should be a permanent, independent and safe from dissolution because of a change in administration. Its financing arrangements should be guaranteed by statute and its resources totally within its own control. This organization have followed this action¹:

- Have encourage villages to develop and offer distinct products related to each village to provide them with a clear identity and to offer a greater regional village tourism product.
- Have created links between villages and establish an association of Korça Region Tourist Villages which will be linked to the regional DMO.
- Have created a website for the associations which will be linked to the Korça Region portal and relevant national agency websites.
- Have identified different market segments such as; those that will just visit the village, those that will have lunch or dinner in the village and those that will stay overnight offering different packages on the website with contact and booking details, in Albanian but also in English, Greek and Macedonian.
- Have establish information points in each village. (Village office, larger hotels, restaurants)
- Have done a list of available accommodation, restaurants and their specialities as well as activities available

to enjoy in tourist guides and at specially established information points in the villages.

- Have put up clear signage and a map with local attractions in the centre of the village.

Partnerships between the public and private sectors are increasingly recognized as a strategic option for the development of tourism. However, there is a gap in the studies conducted on this subject, mainly concerning the efficacy and efficiency of such partnerships. It is therefore necessary to identify the critical success factors of these cooperation forms in tourism².

Conclusions

Korça region has a good perspective to develop tourism because is rich of tourist attraction. This region has a strong concurrence from neighbor countries as Greece and Macedonia, which are well known as a tourist destination. Korça region need a good strategy in management and even in marketing to be developed as a successful and competitive destination. To achieve this aim in this region with the help of WTO is created DMO which has done many activities in tourism management. In the management of a tourist destination is needed a integration of marketing and management strategies which will be focused on comprising desires and expectations of tourists, community and all tourist destination stakeholders. A good model for managing tourist destination is the partnership between public and private sector and interaction with all stakeholders. The key factor leading to partnership relies on the fact that all partners, either from the public or private sector, wish to benefit from sharing resources and objectives. This study led to the conclusion that the importance of partnerships, as a way to ensure sustainable development of the tourism sector tends to present itself as something consensual and evident. However, the great difficulties and obstacles the creation and organization of partnerships face are also undeniable. From the same perspective, identification of critical success factors is revealed to be of great importance for correct partnership management, acting as a reference of good practices for the creation and maintenance of this cooperation method. The proposal of a model for public-private partnerships presented here, makes a contribution to regional development, may contribute to identification of gaps and potentials for competitive development that will aid the competent entities in their management tasks. This paper has limitations related to the fact that the model presented was not tested empirically, as well as the shortage of specific studies about the tourism partnership phenomenon in Portugal. In fact, the interface between the public-private domains has received great importance in national and international contexts, due to the economic and financial crises. Thus, the model presented may be looked

¹ DMO of Korça Region ,(2012).

² Augustyn; Knowles, (2000) "Performance of tourism partnerships: a focus on York". p. 341–351.

upon as a small step in the study of public-private partnerships in tourism, a matter that should be researched in future studies, namely through a case study of inland regions and geographical and temporal comparisons.

References:

1. Augustyn; Knowles, T. Performance of tourism partnerships: a focus on York. *Tourism Management*, v.21, p.341–351, 2000.
2. Buhalis, D. Marketing the competitive destination of the future. *Tourism Management*, v.21, p.97–116, 2000.
3. Calantone, R.J., and Mazanec, J.A. (1991), «Marketing management and tourism», *Annals of Tourism Research*, 18 (1), 101–119. Cooper, C., Gilbert, D., Fletcher, J., Wanhill, S. (1993), *Tourism Principles and Practice*, Pearson Education Limited, England, 367.
4. Cristina Estevão (1910), *Public-private partnerships in regional development*. Holloway, J.C. and Plant, R.V. (1988), *Marketing for Tourism*, Pitman Publishing, London.
5. Ignacio, G. (1990), «Ecotourism spawns new breed of adventure tours», *Tour and Travel News*, February 5, 24–25.
6. Kotler, P. (1994), *Marketing Management: Analysis, Planning and Control*, 8th edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
7. Lumsdon, L. (1997), *Sustainable tourism, Tourism marketing*, International Thomson Business Press, UK, 266–275.
8. Madrigal and Kahle L.R. (1994) «Predicting Vacation Activity Preferences on the Basis of Value-System Segmentation», *Journal of Travel Research*, 32 (3), 22–33.
9. March, R. (1994) «Tourism Marketing Myopia», *Tourism Management*, Vol.15 (6), 411–415.
10. McCarthy, E.J. (1960), *Basic Marketing: A Managerial Approach*. Homeward, Illinois: Middleton, V.T.C. and Hawkins, R. (1998), *Sustainable Tourism: a Marketing Perspective*, Butterworth Heinemann, Oxford.
11. Popadopoulos, S. (1989), «A conceptual tourism marketing planning model: part 1», *European Journal of Marketing*, 23, 31–40.
12. Robson, J.; Robson, I. From shareholders to stakeholders: critical issues for tourism marketers. *Tourism Management*, v.17, n.7, p.533–540, 1996.
13. Ryan, C. (1991), «Tourism and marketing – asymbiotic relationship?» *Tourism Management*, 12, 101–111.
14. Swarbrooke, J. (1999), «Marketing Management», *Sustainable Tourism Management*, CABI Publishing, UK, 217–227.
15. Tregear, A., Mcleay, F., and Moxey, A. (1997), «Sustainability and Tourism Marketing: Competitive or Complementary?» In *Tourism and Sustainability*, CAB International, 119–127.
16. Weaver, D. & Oppermann, M. (2000), *Tourism Management*, John Wiley & Sons Australia, Ltd., 233.
17. Witt, S.; Moutinho, L. *Tourism marketing and management handbook*. New York: Prentice Hall International, 1995.

Russian Tourist Market, a Development Perspective for Albania as a Destination

Zoto Stella Nikita, PhD, Lecturer of Department Marketing-Tourism
Shetitore «Rilindasit» Universiteti «Fan S. Noli» Korca ALBANIA

According Gravity Model (Matias, 2004; Dubarry, 2000), LINNEMANN (1966), the tourist flow between two countries depends on three categories of factors; driving factors (the origin), attractive (the destination) and resistance factors (individual among an origin and a specific destination).

In this context, we see the development of tourist flows between Russia and Albania, and will try to make some interpretations about the market share occupied by Russian tourist flows and the growth of these flows in Albania.

It will also make an exploration of Russian touristic demand in origin, so what are the major destinations for Russian tourists, the main motives of Russian tourists travel, and finally will try to give some idea of the importance of this market in the future for Albanian.

Keywords: gravity model, touristic flows, touristic demand, market share, growth rate.

1. Theoretical framework

According Gravity Model (Matias, 2004; Dubarry, 2000)

and later LINNEMANN (1966), the demand between two countries for tourism depends on three categories of factors; driving factors (of the origin), attractive (of the destination)

and the resistance factors (individually between an origin and a specific destination)

Push factors, sometimes called «diffusers» factors, are the characteristics of a population in a market that encourages origin travel.

- a.) Push factors (the origin)
 - b.) a. Size of population
 - c.) b. GDP (gross domestic) and revenue trends
 - d.) c. Distribution of income
 - e.) d. Distribution of education
 - f.) e. Distribution of age
 - g.) f. Time for fun
 - h.) g. Family structure
 - i.) h. Momentum (inertia)
-
- 1. Pull factors (destination)
 - 2. a. Friends / relatives
 - 3. b. Climate / weather
 - 4. c. Commercial links
 - 5. d. The social / cultural
 - 6. e. Destination marketing programs
 - 7. f. Distribution channels
 - 8. g. Attractive destination
 - 9. h. Special events
 - 10. i. Additional destinations
 - 11. j. Habits
 - 12.
 - 13. 3. Resistant factors
 - 14. a. Prices
 - i. The price of the product (products)
 - ii. Prices of substitutes
 - iii. Prices of participants
 - iv. Needs prices
 - v. Exchange rate
 - vi. Taxes and fees
 - b. Actions of competitors
 - c. Supply capacity
 - d. Distance
 - e. Travel time
 - f. Place of origin where exchange shall be carried out
 - g. Border controls, customs and other border formalities
 - h. Taxes arrival / departure and terminal fees
 - i. War / terrorism / crime / social unrest
 - j. Natural and man-made disasters
 - k. Physical obstacles

Figure 1; Potential explanatory variables in a regression model to forecast tourism demands

For example, if everything else is equal, a large population of a region will generate more trips than a smaller population.

Momentum-boost, push, «mobility» force, refers to the effects of custom, recommendations of friends or relatives, institutional relations and other factors that may trigger the requirements of a certain origin.

Pull factors are those factors that attract visitors to a destination to impose. Visits to friends and relatives is a primary motivation for visiting that has for purpose entertainment, and cities that have mostly ethnic populations may especially benefit from this type of travel. Commercial include presence of major offices of large corporates in destination, or having a concentration of financial or manufacturing firms. The social / cultural ties might include ethnic neighborhood or particular institutions, cultural centers, religious sites, museums and monuments. Religious similarities between the two countries may also be a strong influence to carry travel between them. Such other factors include the similarity of language and presence in a state (country) in a population with residents of another state (country)

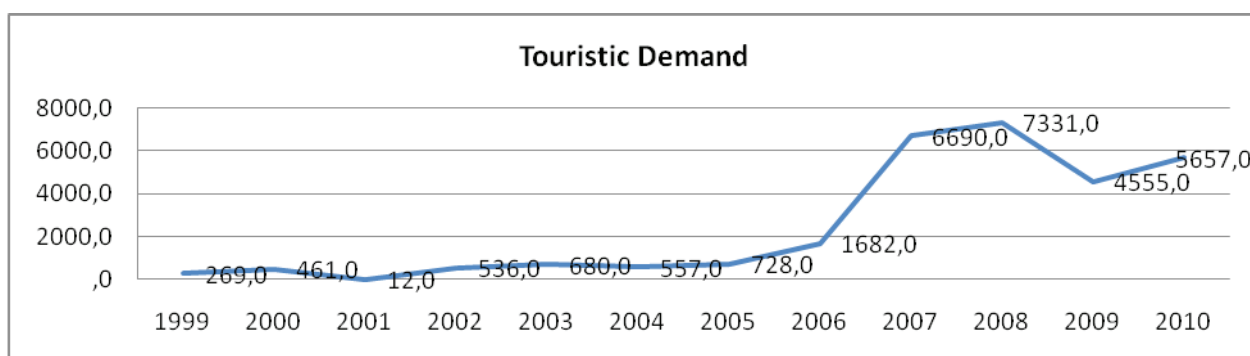
Stable factors (resistance) include those factors that bind to travel between the country of origin i and a destination j. For example price is a modifier of resistance, because more powerful travelers have limited incomes, especially in relation to their everyday and long-term needs. From this point of view we will try to explain tourism flows originating from the Russian Federation addressed to Albania.

2. Russian tourist demand

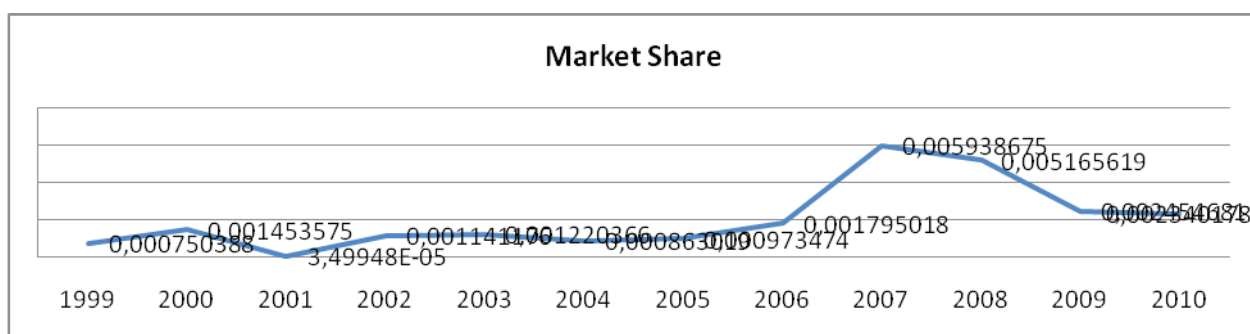
Arrivals chart shows that in 1999 in Albania have been 269 people (tourists), while in 2010 about 5660 Russians have crossed the Albanian, an increase of approximately 20 times. Most remarkable periods of development of the application have been in 2001 with a very large drop in demand (in my thorough later I corrected the value), the year 2006 with an increase greater than 2 times the previous year, 2007 with a very large increase, followed by a significant decrease in the years 2008–2009. Arrivals peak reached in 2008 with about 7331 tourists. Albania abolished the visa regime in the summer season in the years 2010–2012. For this reason, the number of Russian tourists in Albania has increased. But here we must clarify one point. These are not direct tourists, in the sense of coming directly from Russia to Albania. They transit through Albania. Of the total of 5,600 tourists, 90 percent come from Montenegro, Greece or Macedonia. The average 1999–2010 annual arrivals, is 2430 tourists / year.

Market share chart shows a very large increase of Russian market share of the total in 2007, from 0.18 % to 0.59 %. Continues to remain high for 2008 up to 0.5 %, but falls in 2009 and 2010 at 0.2–0.3 %. Average market share for these 10 years is 0.2 %. Peak is reached in 2007 by approximately 0.6 %. This shows that in this period the Russian touristic demand for Albania has increased faster than that average foreign demand for tourism in Albania. However, as long as the average market share for the 10-year is higher than the initial market (1999), means that Russian tourist demand for Albania is growing rapidly.

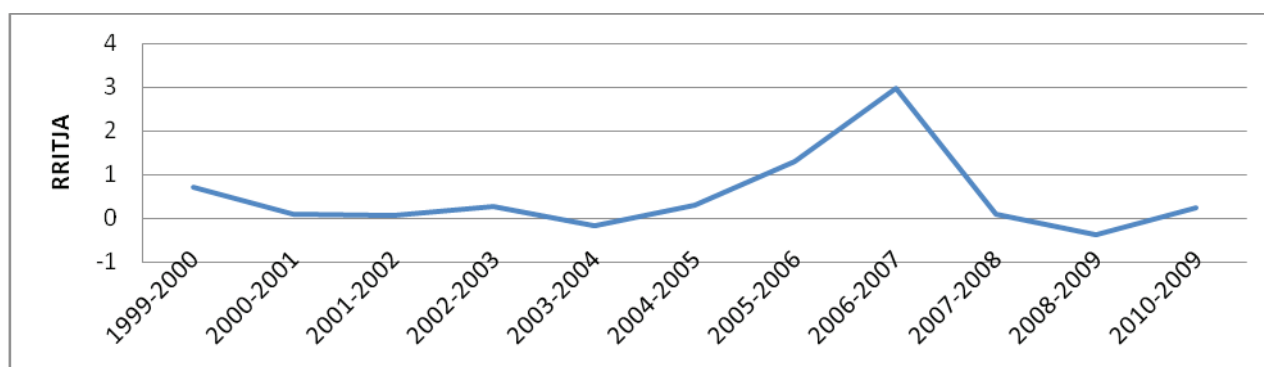
Growth chart shows two periods of declining demand: a very large decline in 2001 from -100 % drop in 2004 with -25 % in 2009 to -50 % decline. Growth rate for 2003 is positive (25 %), in 2005 approximately 50 %, for 2006 there is



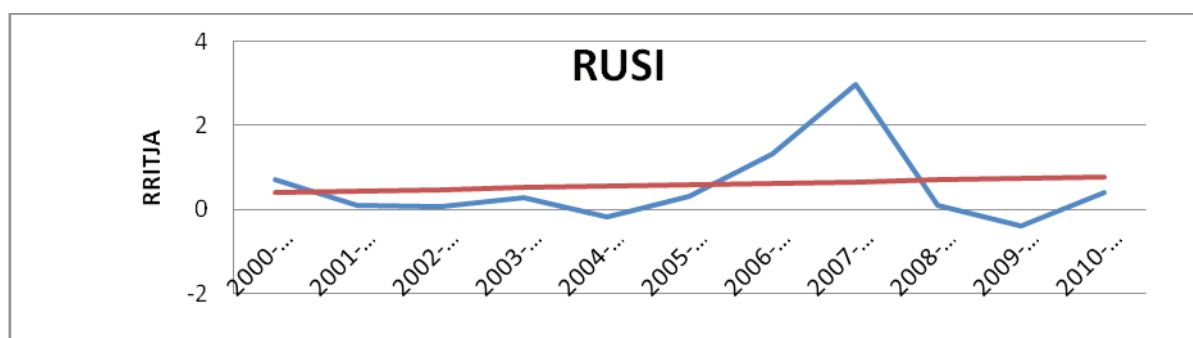
Graphic 1. The number of russian tourists coming in Albania 1999–2000.



Graphic 2. The share of russian touristic demand of the total of touristic demand.



Graphic 3. The growth rate of Russian touristic demand between the period 1999–2010.



Graphic 4. Trend of long-term growth of touristic demand for the period 1999–2010.

an excess demand almost 3 times compared with a year ago, (extreme value) which does not change for 2007–2008 (0% growth pattern).

Russian federation has an average increase of 61.2%, this is very good value, and a deviation of $\pm 91.4\%$, a bad value. When compared with all other origins Russia ranks third in terms of average annual growth of tourist arrivals after Slovakia and Kosovo, leaving behind many other major origins

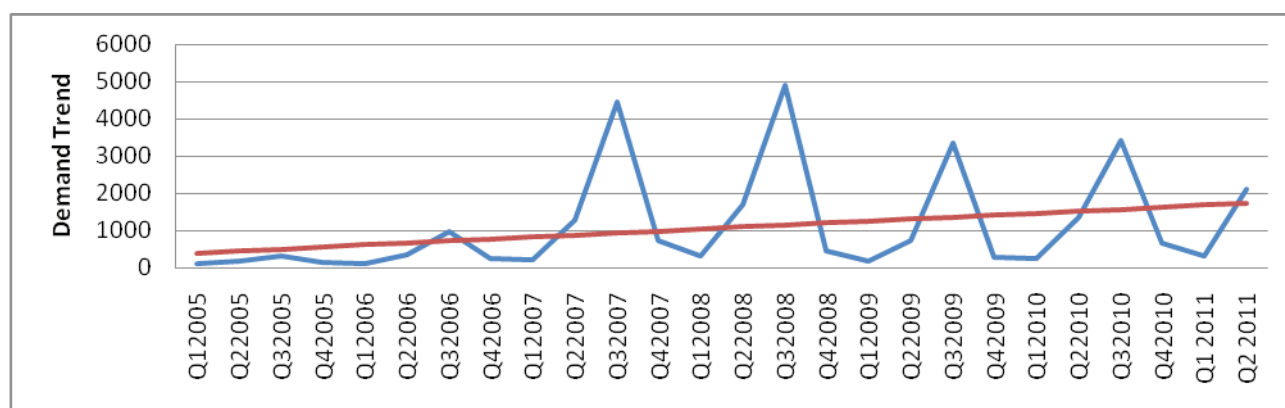
that are closer in terms of geography, but has a very large fluctuated growth which makes it difficult to forecast arrivals for future periods.

Long-term growth trend is positive (as shown in the chart) with slope coefficient $0.037 \geq 0$. It is ranked sixth in terms of the slope coefficient of growth, after Kosovo, Ukraine, and Croatia, but passes countries like Romania, Greece, Serbia, France or Bosnia and Herzegovina

VENDI	MESATARJA	DISPERSIONI	VENDI	b0
Malta	1.24453084	6.247080896	Kosovo	0.655368
Slovakia	0.887172592	1.615696338	Malta	0.177994
Kosovo	0.70896073	0.171848064	Ukraine	0.056018
Russian Federation	0.612427125	0.914046897	Croatia	0.046224
Poland	0.5300764	0.129559052	Israel	0.045317
Czech Republic	0.402494364	0.152462949	Russian Federation	0.037313
Croatia	0.384758562	0.091058367	Japan	0.024288
Bosnia and Herzegovina	0.363364495	0.085270746	Romania	0.021588
Israel	0.35179	0.133535883	Greece	0.020935
Korea, Republic of	0.326933375	0.086275149	Serbia	0.020935
China	0.311660775	0.249393225	France	0.02061
Ukraine	0.305110724	0.989166917	Bosnia and Herzegovina	0.01902
Slovenia	0.3016549	0.111153292	Denmark	0.016717
Finland	0.298267203	0.124437853	Turkey	0.016561
Romania	0.288687365	0.038973015	Germany	0.016429
Canada	0.28746578	0.02051933	Slovenia	0.015092
Hungary	0.268882741	0.032762708	Spain	0.014692
Switzerland	0.266074308	0.081925929	Italy	0.012576
Sweden	0.257950709	0.04355457	Korea, Republic of	0.011517
Belgium	0.252019932	0.035410199	Bulgaria	0.011137
Austria	0.238861053	0.036420959	Switzerland	0.010515
Australia	0.23376011	0.054457369	Norway	0.009613
Norway	0.193480095	0.046235932	TFYR of Macedonia	0.001611
United Kingdom	0.186222379	0.028283763	Sweden	-0.00673
Ireland	0.182028588	0.023308277	Austria	-0.00741
Netherlands	0.179466574	0.023037031	United States of America	-0.01125
Spain	0.175758306	0.015856167	Ireland	-0.01765
United States of America	0.16313412	0.016705895	Belgium	-0.01791
TFYR of Macedonia	0.160376624	0.040236792	Finland	-0.01889
Greece	0.154851438	0.016443786	United Kingdom	-0.01894
Germany	0.154814078	0.006674737	Australia	-0.01941
Turkey	0.150959135	0.03676285	Netherlands	-0.01993
France	0.144378079	0.029598691	Canada	-0.02324
Bulgaria	0.129055652	0.039998044	Hungary	-0.02363
Japan	0.116265899	0.003636186	Poland	-0.04619
Italy	0.109524434	0.006567243	China	-0.05297
Denmark	0.085647151	0.052326801	Czech Republic	-0.05867
Montenegro	0.05686619	0.005123911	Montenegro	-0.08692
Serbia	-0.08541451	0.029007615	Slovakia	-0.10925

Russia has a coefficient of seasonality 2.39 in the peak period (the period from July to September), in the period April-June the coefficient is 0.84, in the October-December period it is 0.42 in the period from January to March it is 0.25.

3-month arrivals chart, shows that there is a regular seasonality, but the amplitude of change is not the same. There has been a constant and steady coefficient peak in years and drop all other coefficients, which shows a concentration of demand



Graphic 4. 3-months demand of Russian tourists for Albania. The period belongs to January 2005-June 2011.

for peak period. This shows that Albania is increasingly being seen by Russian travelers as a vacation destination for sun and sea, or other activities in the spring-summer period. I think this relates to the way Russian tourists travel abroad boundaries. It is more a characteristic of push factors that appealing factors.

Russia is seen as a market with great potential size of the market itself, and relative proximity to Albania. However, unfortunately, still there is not a direct air line between Tirana and Moscow. Operation of such a line depends on the number of tourists and businessmen. Albanian tourism firms have been present in Russia, but the process is moving very slowly. As users are operators, so that they are more Russian tourists will pour into Albania.

Favorite international destinations for Russians:

Ukraine _21 % of international departures, Finland _9%, Kazakhstan _8 %, Turkey _8 %

China _6 %, Egypt 4 _%, Estonia _4 %, Other _41 %.

Albania itself can compete against competitors in the region (Greece, Montenegro, Croatia, Italy, Turkey) for Eastern European origins through the low-price strategy,

improving the quality of existing services. This is true for sun and sea tourism. According to tour operators, Turkey's main competitors, which are attracting more and more tourists, Thailand, Spain and Greece. «Especially in our region, many countries are giving their strong support to the tourism sector, reducing prices. And from countries such as Russia, tourists prefer more and more countries, «More than 50 % of Russian tourists seeking tour packages very cheap prices. Although bookings of visitors from Russia in various agencies has increased by 20 % since 2010, earnings have dropped by 25 % because agencies packs sold were those lower prices. Another advantage for the Russian market is the practice of winter sports as tourists being recognized more and more as tourists you like adventures. Their favorite destinations remain unspoiled exotic places and not very populated with respect to nature. While there remain behind and preferences for nightlife and clubs. Also do not forget the cultural and economic relations 50–60 years, and a similar historical experience of communism. All these elements make the Russian market a very promising market for Albania as a destination.

Referncat:

1. Anderson, P.S. (1979). A Theoretical foundation for the gravity equation. *American Economic Review*, 69: 106–116
2. Dubarry R. (2000). Tourism expenditure in the UK: Analysis of competitiveness using a Gravity-Based Model. Tourism & Trade Research Institute, Discussion paper 2000/1, University of Nottingham.
3. Head, K. (2003). Gravity for beginners. Working Paper. University of British Columbia
4. Linnemann, H. (1966). An econometric study of international trade flows. Amsterdam: North-Holland Pub. Co.
5. Martinez-Zarzoso, I., Nowak-Lehmann, F. (2003). Augmented Gravity Model: an empirical application to Mercosur-European trade flows. *Journal of Applied Economics*, VI (2): 291–316
6. Matias A. (2004). Economic Geography, Gravity and Tourism Trade: the case of Portugal. In Brebbia C.A., Wessex Institute of Technology, United Kingdom & F.D. PINEDA, Complutense Univeristy (eds).
7. Rose, A. (2002). Do we really know that the WTO increases trade. NBER Working Paper N. 9273
8. Serlenga, L., Shin, Y. (2004). Gravity Models of intra-EU trade: application of the Hausman-Taylor estimation in heterogeneous panels with common time-specific factors. Edinburgh School of Economics Discussion Paper, n. 88, University of Edinburgh
9. Tinbergen, J. (1962). Shaping the World Economy: Suggestions for an international economic policy. New York, The Twentieth Century Fund

Модель оценки эффективности воспроизводства природных рекреационных ресурсов

Ключенко Аделина Викторовна, соискатель

Ивано-Франковский университет права им. Короля Данила Галицкого (Украина)

Определены основные предпосылки оценки эффективности воспроизводства природных рекреационных ресурсов Карпатского макрорегиона Украины. Проведенная классификация и систематизация основных показателей, которые указывают на уровень эффективности сохранения, возобновления и охраны природно-рекреационного потенциалу. Разработанный алгоритм оценки на базе экономико-математических разработок. Согласно алгоритму осуществлена соответствующая оценка в национальном измерении с использованием официальных статистико-информационных данных. Указано значение полученных результатов и преимущества избранной методики оценки.

Ключевые слова: природные рекреационные ресурсы, оценка эффективности воспроизводства, Карпатский макрорегион.

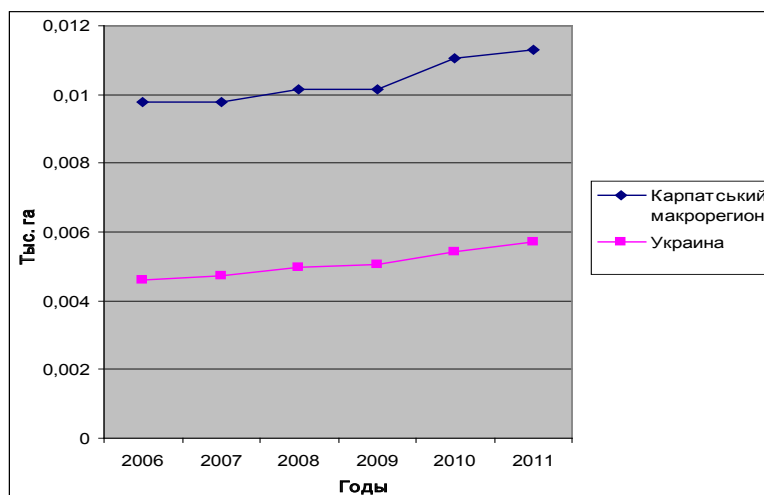
Постановка проблемы. Изменение условий жизни и труда населения, рост заболеваемости и ухудшения количественных и качественных характеристик природных ресурсов, привели к росту спроса на рекреационный продукт. Качество его производства прямо и опосредствовано зависит от экологических, экономических и социальных условий использования и воссоздания природно-рекреационного потенциалу территорий. Это формирует потребность в системном подходе к разработке стратегий и системы оценки эффективности рекреационного природопользования.

Анализ современных исследований и публикаций. В условиях рыночных трансформаций, недостаточная эффективность использования природно-рекреационных ресурсов связано с влиянием экологических факторов на развитие международного и регионального туризма. Так, в Польше, Латвии, Литве, Эстонии прибрежные районы, где сосредоточены основные курорты, загрязнены промышленными стоками и выбросами. Такая же проблема характерна и для крупных рек Румынии, России и Украины, которые являются основой для образования дельтово-озерного отдыха и туризма. Освоение высокогорных районов России, Польши, Словакии, Румынии, Болгарии и Словении ограничивает широкое распространение лавиноопасных участков. В связи с этим, предъявляются строгие требования к обеспечению безопасности туристов на горнолыжных курортах. Одной из проблем, отрицательно сказывающегося на притоке иностранных туристов является загрязнение воздуха. Во второй половине 1990-х — 2000 гг. наиболее остро в этом отношении складывалась ситуация в Болгарии, Венгрии, Чехии, России и Эстонии. При этом, многие курорты являются крупными промышленными и транспортными узлами (агломерации Варна, Бургас, Сочи, Туапсе, Пярну и др.), что в современных условиях экологизации различных отраслей природопользования снижает эффективность использования ресурсов данных территорий [1, С.98]. В связи с этим возникает потребность рационализации использования и

охраны природных ресурсов, а также поиска альтернативных территорий для удовлетворения рекреационных потребностей, в том числе на международном уровне.

В контексте вышесказанного на внимание заслуживают страны, которые находятся на начинающих стадиях рекреационного освоения территорий. Одной из таких стран есть Украина, где важной составляющей природно-ресурсного потенциала страны являются рекреационные ресурсы. Вместе с тем, эффективность их использования остается еще достаточно низкой. Особенно это касается качества получаемого рекреационного эффекта и состояния природной среды. Проблема рекреационного природопользования широко освещена в научной литературе [2, 3, 4], но недостаточного внимания уделено вопросам эколого-рекреационной эффективности непосредственно процесса использования ресурсной базы [5, с. 10]. Больше того, углубленного исследования требует оценка эффективности воспроизводства природных рекреационных ресурсов территорий. Это касается в частности регионов Украины, которые владеют ценным для оздоровления и отдыха естественным потенциалом.

Повышенного внимания заслуживает Карпатский макрорегион Украины, где сосредоточенно значительный объем рекреационных природных компонент. «В первую очередь это касается уникальности и богатства флористики и фаунистики, которые, в отличие от других районов Украины, здесь значительно лучше сохранились. Особенно речь идет об отдаленных горных территориях, в составе которых сохранились в первобытном виде горные земли, которые донныне не привлечены к использованию социумом. Чистый и свежий горный воздух, своеобразные природно-климатические условия, рельеф местности, социальная инфраструктура, другие особенности и менталитет местных жителей, является теми факторами, которые притягивают сюда не только отечественных, но и зарубежных туристов. Отметим, что территория исследуемого макрорегиона, в частности его природно-ресурсный потенциал полностью соответствует критериям и требо-



Рассчитано на основе данных Министерства экологии и природных ресурсов Украины

Рис. 1. Динамика прироста площади природно-заповедного фонду в расчете на 1 кв. км фактической площади административной единицы (АЕ)

ваниям развития здесь туристической индустрии [6]. Соответствующие преимущества и предпосылки развития рекреации на отмеченных территориях, в настоящее время, формируют потребность оценки условий и тенденций использования, сохранения и охраны природных компонент для обеспечения постоянного рекреационного природопользования на региональном, национальном и международном уровнях.

Постановка задания. Целью предлагаемой статьи является определение основных предпосылок повышения эффективности воспроизводства природных рекреационных ресурсов Карпатского макрорегиона Украины путем осуществления комплексной оценки параметров, которые характеризуют уровень их использования и охраны.

Изложение основного материала. Целесообразность организации процесса воспроизводства природно-рекреационного потенциала обусловлена, прежде всего, Стратегией регионального развития Карпатских областей Украины до 2020-го года, согласно которой перспективы экономического и социального подъема за счет сфер оздоровления и отдыха все чаще формируют парадигму хозяйственного освоения исследованных территорий.

К организационно-прикладным мерам сохранения и восстановления природных составляющих рекреации ныне ученые чаще всего относят программы расширения территорий природно-заповедного фонда. Условия воспроизводства природных рекреационных ресурсов в пределах заповедных территорий предусмотренные программами их развития. Поскольку, «согласно требованиям действующего законодательства, в рекреационных целях, при условии определенных режимных ограничений, в Украине может использоваться около 6,8 тыс. территорий и объектов ПЗФ площадью около 2500 тыс. га, что со-

ставляет близко 80% площади природно-заповедного фонда (исключение составляют природные заповедники, заповедные зоны национальных природных парков, биосферных заповедников, региональных ландшафтных парков и заповедные урочища) [7]». Учитывая положительную динамику прироста заповедных территорий (рис. 1) в Карпатском макрорегионе, важными представляются направления их хозяйственного освоения.

На практике большинство объектов как общегосударственного, так и местного значения, испытывают на себе влияние рекреации, причем часто нерегламентированной и неконтролируемой. Это касается, прежде всего, объектов ПЗФ тех категорий, для управления которыми не создаются специальные администрации, а также объектов ПЗФ расположенных в курортных местностях. Отсутствие необходимой проектной документации для многофункциональных объектов ПЗФ, обоснованного и утвержденного распределения их территорий на функциональные зоны, обоснованных проектов развития рекреационной деятельности препятствует становлению на этих землях как природоохранных, так и рекреационных учреждений [7, с. 139]. При этом, рациональное использование заповедных территорий в рекреационных целях остается оптимальным направлением для обеспечения их устойчивого развития. Последнее находит обоснование в: перспективах финансового обеспечения природоохранных программ за счет рекреационной деятельности; в становлении социального и экономического значения функционирования объектов природно-заповедного фонда.

Организация природоохранных мер, которые в определенной степени касаются направлений развития и ресурсного обеспечения рекреационной сферы, на государственном и международном уровнях проводится также на основе программ расширения территорий экологиче-

ской сети Украины и Всевропейской экосети. «Занимая менее 6% площади Европы, Украина является местом, где сосредоточено примерно 35% ее биоразнообразия, она имеет значительный потенциал для его сохранения и восстановления, поэтому ее можно рассматривать как один из мощных резерватов для восстановления биоразнообразия всей Европы [8, с. 56]».

В Карпатском макрорегионе, несмотря на высокий процент заповедности, сейчас сосредоточены лишь 10% площадей экосети страны. При этом, важно отметить, что в составе экосети исследованного макрорегиона, в 2011 году, курортные и лечебно-оздоровительные территории и отдельно рекреационные земли составили только 0,04% и 0,84% соответственно. Увеличение этих частиц, по нашему убеждению, сможет улучшить режим воспроизведения природных рекреационных ресурсов в составе указанных земель. Поскольку, системой природоохранных мероприятий для экосети предусмотрено оптимизация использования и восстановления, пригодных для оздоровления и отдыха природных составляющих.

Вместе с тем, сейчас прослеживается недостаточное выполнение организационных и особенно прикладных мер. Поэтому существенными продолжают оставаться меры контроля за количественными и качественными параметрами природно-рекреационного потенциала территорий. Они представляют основу для проведения объек-

тивной (реальной) оценки результатов воспроизведения исследованных ресурсов и формируют дальнейшие задачи их улучшения и восстановления. К ним относят систему экомониторинга окружающей среды, Государственный контроль соблюдением требований природоохранного законодательства, ведение кадастров природных составляющих рекреации и другие меры контроля.

Осуществления положенного контроля состоянием природных рекреационных ресурсов сегодня основной мерой притормаживается недостаточным финансово-инвестиционным обеспечением соответствующих программ.

Учитывая темпы развития и высокую рентабельность рекреационной индустрии в мире, приоритетным направлением финансирования природоохранной деятельности в макрорегионе остается рациональное использование его природно-ресурсной базы для нужд оздоровления и отдыха. Таким образом, внимание заслуживает оценка рекреационного освоения территорий и социал-экономическая оценка развития предприятий рекреационной сферы.

Учитывая все перечисленные выше предпосылки и считая наличие официальных информационно-аналитических данных, которые в определенной степени характеризуют эффективность хранения, улучшения, восстановления и охрану исследованных ресурсов, нами построен алгоритм оценки эффективности воспроизводства природно-рекреационного потенциала (табл. 1).

Таблица 1
Алгоритм расчета показателей оценки эффективности воспроизводства природных рекреационных ресурсов (ПРР) по 3-м параметрам в национальном измерении

Параметры:			Условные обозначения, которые используются в формулах
$Ech(Qw), \%$	$Ebo(Qw), \text{бали}$	$Ebs(Qw), \text{бали}$	<p>$Ech(Qw)$ - значения показателя Qw в процентах к Украине (другой страны, региону);</p> <p>$Ebo(Qw)$ - балльная оценка показателя Qw в расчете на единицу населения исследованной административной единицы(АЕ);</p> <p>$Ebs(Qw)$ - балльная оценка показателя Qw в расчете на 1 км кв исследованной АЕ, $Qw \in R$, R - совокупность показателей, которые характеризуют эффективность воссоздания ПРР, $w=1...k$, k - число показателей</p>
$Ech(Qw) = \left(\sum_{i=1}^n Qw_i / \Delta Nch(Qw_i) \right) / n$ <p>(1)</p>	$Ebo(Qw) = \left(\sum_{i=1}^n Qw_{i,o} / \Delta Nbo(Qw_{i,o}) \right) / n,$ <p>(2)</p> <p>$Qw_{i,o} = Qw_i / QN$</p>	$Ebs(Qw) = \left(\sum_{i=1}^n Qw_{i,s} / \Delta Nbs(Qw_{i,s}) \right) / n,$ <p>(3)</p> <p>$Qw_{i,s} = Qw_i / QT$</p>	<p>$Qw = Qw_1, \dots, Qw_n$; Qw_i - вспомогательные показатели, $i = 1, \dots, n$;</p> <p>n - количество вспомогательных показателей; $Qw_{i,o}$ -показник Qw_i в расчете на единицу населения АЕ, QN - наличное население АЕ состоянию на 01.01.2012 года (или состоянию на год, в котором исследуется отдельный показатель); $Qw_{i,s}$ - показатель Qw_i в расчете на 1 км кв исследованной АО, QT - территория АЕ, км кв.</p>

Продолжение таблицы

$\Delta Nch(Qw_i) = Nch(Qw_i) / 100;$		$\Delta Nbo(Qw_i) = No(Qw_i, o) / 5;$	$\Delta Nbs(Qw_i) = Ns(Qw_i, s) / 5;$	$\Delta Nch(Qw_i)$ – один процент для показателя Qw_i по Украине; $\Delta Nbo(Qw_i, o)$ – один балл для показателя (Qw_i, o) по Украине; NQw_i, o – показатель Qw_i, o по Украине; $\Delta Nbs(Qw_i, s)$ – один балл для показателя (Qw_i, s) по Украине; NQw_i, s – показатель Qw_i, s по Украине
Группа показателей	Показатель	Обозначения	Алгоритм расчета отдельных показателей	Условные обозначения, которые используются в формулах
Организационно-прикладные меры				
Организация заповедного дела	Площадь природно-заповедного фонду (ПЗФ)	$SZP,$ $SZP \in Q, n=1$	$Ech(SZP), Ebo(SZP)$ и $Ebs(SZP)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	SZP – площадь природно-заповедного фонду (ПЗФ) состоянием на 01.01.2011г., тыс. гектара
	Прирост площади ПЗФ	$DSZ,$ $DSZ \in Q, n=1$	$DSZ = SZP - SZP6;$ $Ech(DSZ), Ebo(DSZ)$ и $Ebs(DSZ)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	DSZ – площадь ПЗФ состоянием на 01.01.2011г., тыс. га; $SZP6$ – площадь ПЗФ состоянием на 01.01.2006г., тыс. га
	Общая площадь экосети	$SEM,$ $SEM \in Q, n=1$	$Ech(SEM), Ebo(SEM)$ и $Ebs(SEM)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	SEM – общая площадь экологической сети состоянием на 01.01.2011 г., тыс. га
Природные рекреационные ресурсы в составе экосети	Площадь курортных и лечебно-оздоровительных территорий в составе элементов экосети	$SKLEM,$ $SKLEM \in Q, n=1$	$Ech(SKLEM), Ebo(SKLEM)$ и $Ebs(SKLEM)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$SKLEM$ – площадь курортных и лечебно-оздоровительных территорий в составе элементов экосети состоянием на 01.01.2011 г., тыс. га
	Площадь рекреационных территорий в составе элементов экосети	$SREM$ $SREM \in Q, n=1$	$Ech(SREM), Ebo(SREM)$ и $Ebs(SREM)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$SREM$ – площадь рекреационных территорий в составе элементов экосети состоянием на 01.01.2011 г., тыс. га
	Прирост общей площади экосети за период 2006-2010 годы	$PSEM$ $PSEM \in Q, n=1$	$PSEM = SEM - SEM6;$ $Ech(PSEM), Ebo(PSEM)$ и $Ebs(PSEM)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	SEM – общая площадь экологической сети состоянием на 01.01.2011 г., тыс. га; $SEM6$ – общая площадь экологической сети состоянием на 01.01.2006 г., тыс. га
Природные рекреационные ресурсы в составе экосети	Прирост курортных и лечебно-оздоровительных территорий в составе элементов экосети за отдельный период	$PSKLEM$ $PSKLEM \in Q, n=1$	$PSKLEM = SKLEM - SKLEM6;$ $Ech(PSKLEM), Ebo(PSKLEM)$ и $Ebs(PSKLEM)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$SKLEM$ – площадь курортных и лечебно-оздоровительных территорий в составе элементов экосети состоянием на 01.01.2011г., тыс. га; $SKLEM6$ – площадь курортных и лечебно-оздоровительных территорий в составе элементов экосети состоянием на 01.01.2006 г., тыс. га
	Прирост рекреационных территорий в составе элементов экосети за отдельный период	$PSREM$ $PSREM \in Q, n=1$	$PSREM = SREM - SREM6;$ $Ech(PSREM), Ebo(PSREM)$ и $Ebs(PSREM)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$SKLEM$ – площадь рекреационных территорий в составе элементов экосети состоянием на 01.01.2011 г., тыс. га; $SKLEM6$ – площадь рекреационных территорий в составе элементов экосети состоянием на 01.01.2006 г., тыс. га
Природные рекреационные ресурсы в составе земель рекреационного назначения	Площадь земель рекреационного назначения	SRZ $SRZ \in Q, n=1$	$Ech(SRZ), Ebo(SRZ)$ и $Ebs(SRZ)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	SRZ – общая площадь земель рекреационного назначения состоянием на 01.01.2011 г., тыс. га
	Прирост площади земель рекреационного назначения за отдельный период	$PSRZ$ $PSRZ \in Q, n=1$	$PSRZ = SRZ - SRZ6;$ $Ech(PSRZ), Ebo(PSRZ)$ и $Ebs(PSRZ)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	SRZ – площадь земель рекреационного назначения состоянием на 01.01.2011 г., тыс.; $SRZ6$ – площадь земель рекреационного назначения состоянием на 01.01.2006 г., тыс.;
Внедрение природоохранных мер в сфере охраны атмосферного воздуха		$VZOA$ $VZOA \in Q, n=1$	$Ech(VZOA), Ebo(VZOA)$ и $Ebs(VZOA)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$VZOA$ – число внедренных природоохранных мер в сфере охраны атмосферного воздуха за 2010 рік, ед.
Меры контроля за состоянием использования и охраной ПРР				
Система наблюдений по состоянию окружающей среды:				
атмосферный воздух		$EMAP$ $EMAP \in Q, n=1$	$Ech(EMAP), Ebo(EMAP)$ и $Ebs(EMAP)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$EMAP$ – количество точек наблюдения по состоянию атмосферного воздуха за 2010 год, единиц

Продолжение таблицы

Мониторинг окружающей среды	стационарные источники выбросов в атмосферный воздух	EMSZA $EMSZA \in Q, n=1$	Аналогично	EMSZA - количество точек наблюдения за стационарными источниками выбросов в атмосферный воздух за 2010 год, единиц
	поверхностные воды	EMPV $EMPV \in Q, n=1$	//-/	EMPV - количество точек наблюдения по состоянию поверхностных вод за 2010 год, ед.
	источники сбросов обратных вод в поверхностные воды	EMDZV $EMDZV \in Q, n=1$	//-/	EMDZV - количество точек наблюдения за источниками сбросов обратных вод в поверхностные воды за 2010 год, единиц
	подземные воды	EMPZV $EMPZV \in Q, n=1$	//-/	EMPZV - количество точек наблюдения по состоянию подземных вод за 2010 год, ед.
	почвы	EMG $EMG \in Q, n=1$	//-/	EMPZV - количество точек наблюдения по состоянию почвы за 2010 год, ед.
Государственный контроль за выполнением требований природоохранного законодательства	Количества проверенных объектов	KPO $KPO \in Q, n=1$ $m=3$	$Ech(KPO) = \left(\sum_{j=1}^m KPO_j \right) / m$; $\Delta Nch(KPO)$; Ebo(KPO) и Ebs(KPO) рассчитываются за формулами (2) и (3) соответственно	KPO - среднегодовой показатель количества проверенных объектов за период 2008-2010 годов, ед.
	Привлечено к административной ответственности	KAV $KAV \in Q, n=1$ $m=3$	$Ech(KAV) = \left(\sum_{j=1}^m KAV_j \right) / m$; $\Delta Nch(KAV)$; Ebo(KAV) и Ebs(KAV) рассчитываются за формулами (2) и (3) соответственно	KAV - среднегодовой показатель количества привлеченных к административной ответственности за период 2008-2010 лет, лиц
	Принято решений об ограничении, временном запрещении (остановке) хозяйственной деятельности	KOD $KOD \in Q, n=1$ $m=3$	$Ech(KOD) = \left(\sum_{j=1}^m KOD_j \right) / m$; $\Delta Nch(KOD)$; Ebo(KOD) и Ebs(KOD) рассчитываются за формулами (2) и (3) соответственно	KOD - среднегодовой показатель количества принятых решений об ограничении, временном запрещении (остановке) хозяйственной деятельности, за период 2008-2010 г., единиц
	Количество объектов, на которых обнаружено превышение установленных экологических нормативов, разрешений или лимитов:			
	на специальное водопользование	KPNV $KPNV \in Q, n=1$ $m=3$	$Ech(KPNV) = \left(\sum_{j=1}^m KPNV_j \right) / m$; $\Delta Nch(KPNV)$; Ebo(KPNV) и Ebs(KPNV) рассчитываются за формулами (2) и (3) соответственно	KPNV - среднегодовое количество объектов, на которых обнаружено превышение установленных экологических нормативов, разрешений или лимитов на специальное водопользование за период 2008-2010 г., ед.
Государственный контроль за выполнением требований природоохранного законодательства	на выбросы в атмосферный воздух	KPNA $KPNA \in Q, n=1$ $m=3$	Аналогично	KPNA - среднегодовое количество объектов, на которых обнаружено превышение установленных экологических нормативов, разрешений или лимитов на выбросы в атмосферный воздух за период 2008-2010г., ед.
	на образование и размещение отходов	KPNS $KPNS \in Q, n=1$ $m=3$	//-/	KPNS - среднегодовое количество объектов, на которых обнаружено превышение установленных экологических нормативов, разрешений или лимитов на образование и размещение отходов за период 2008-2010 г., ед.
	на нарушения правил охоты	KPP $KPP \in Q, n=1$	Ech(KPP), Ebo(KPP) и Ebs(KPP) рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	KPP - количество протоколов на нарушителей правил охоты за 2010 год, ед.
Результативность сохранения, улучшения, возобновления и охраны ЦРР:				негативная тенденция
	Негативная динамика воспроизводства леса	VL $VL \in Q, n=1$ $m=3$	$VL = \sum_{j=1}^m (VL_{j+1} - VL_j)$; Ech(VL), Ebo(VL) и Ebs(VL) рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	VL - негативная динамика воспроизводства леса за период 2008-2011 гг., га
	Сокращение кроватных мест в санаторно-курортных и оздоровительных заведениях	SSKL $SSKL \in Q, n=1$	$SSKL = SSKL_{11} - SSKL_5$; Ech(SSKL), Ebo(SSKL) и Ebs(SSKL) рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	SSKL5 - число кроватных мест в санаторно-курортных и оздоровительных заведениях в 2005 году, тыс. кроватей, SSKL11 - число кроватных мест в санаторно-курортных и оздоровительных заведениях в 2011 году, тыс. кроватей

Продолжение таблицы

Негативные показатели воспроизводства природных рекреационных ресурсов	Сокращение площади охотничьих угодий	$SMUR$ $SMUR \in Q, n=1$	$SMUR = SMUR11 - SMUR95$; $Ech(SMUR)$, $Ebo(SMUR)$ и $Ebs(SMUR)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$SMUR95$ - площадь охотничьих угодий в 1995 году, тыс. га, $SMUR11$ - площадь охотничьих угодий в 2011 году, тыс. га
	Прирост выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками	$PZAs$ $PZAs \in Q, n=1$	$PZAs = PZAs10 - PZAs9$; $Ech(PZAs)$, $Ebo(PZAs)$ и $Ebs(PZAs)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$PZAs9$ - объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками в 2009 году, тыс. тон, $PZAs10$ - объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками в 2010 году, тыс. тон
	Рост объемов образования отходов I-III классов опасности	PVN $PVN \in Q, n=1$	Аналогично	$PVN9$ - объем образования отходов I-III классов опасности в 2009 году, тыс. тон, $PVN10$ - объем образования отходов I-III классов опасности в 2010 году, тыс. тон
	Увеличение объемов внесения минеральных удобрений под посев сельскохозяйственных культур	PMD $PMD \in Q, n=1$	$PMD = PMD10 - PMD8$; $Ech(PMD)$, $Ebo(PMD)$ и $Ebs(PMD)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$PMD8$ - объем внесения минеральных удобрений под посев сельскохозяйственных культур в 2008 году, тыс. центнер, $PMD10$ - объем внесения минеральных удобрений под посев сельскохозяйственных культур в 2010 году, тыс. центнер
	Прирост площади наводнения	PPs $PPs \in Q, n=1$	$PPs = PPs9 - PPs82$; $Ech(PPs)$, $Ebo(PPs)$ и $Ebs(PPs)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$PPs82$ - площадь наводнения в 1982 году, тыс. гектар, $PPs9$ - площадь наводнения в 2009 году, тыс. гектар

Финансовая ответственность и экологический налог				
Экологический налог:	предъявляемый к уплате	EPp $EPp \in Q, n=1$	$Ech(EPp)$, $Ebo(EPp)$ и $Ebs(EPp)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	EPp - предъявленный к уплате экологический налог в 2011 году, тыс. грн
	фактически оплаченный	EPs $EPs \in Q, n=1$	Аналогично	EPs - фактически оплаченный экологический налог в 2011 году, тыс. грн
Штрафные санкции	Административные штрафы за нарушение природоохранительного законодательства	CHP $CHP \in Q, n=1$ $m=3$	$Ech(CHP) = (\sum_{j=1}^m CHP_j) / \Delta Nch(CHP)$; $Ebo(CHP)$ и $Ebs(CHP)$ рассчитываются за формулами (2) и (3) соответственно	CHP - взыскано административных штрафов за нарушение природоохранного законодательства в среднем за период 2008-2010 годов, грн
Финансовые затраты на охрану окружающей среды				
Капитальные затраты на охрану окружающей среды		$VODk$ $VONSk \in Q, n=1$	$Ech(VODk)$, $Ebo(VODk)$ и $Ebs(VODk)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$VODk$ - капитальные затраты на охрану окружающей среды в 2011 году, тыс. грн
Общий объем текущих расходов	Общий объем текущих расходов	$VODpv$ $VODpve \in Q, n=1$	Аналогично	$VODpv$ - текущие затраты предприятий, организаций и учреждений на охрану окружающей среды в 2011 году, тыс. грн
	Охрана атмосферного воздуха и проблемы изменения климата	$VODpa$ $VODpae \in Q, n=1$	// -//-//	$VODpa$ - текущие расходы предприятий, организаций и учреждений на охрану атмосферного воздуха и проблемам изменения климата в 2011 году, тыс. грн
	Очистка сточных вод	$VODpg$ $VODpge \in Q, n=1$	// -//-//	$VODpg$ - текущие расходы предприятий, организаций и учреждений на очистку сточных вод в 2011 году, тыс. грн
	Обращения с отходами	$VODpah$ $VODpae \in Q, n=1$	// -//-//	$VODpah$ - текущие затраты на обращения с отходами в 2011 году, тыс. грн

Продолжение таблицы

Текущие затраты предприятий, организаций и учреждений на охрану окружающей среды	Защита и реабилитация почвы, подземных и поверхностных вод	VOD_{par} $VOD_{pve} \in Q, n=1$	$///-///$	VOD_{par} - текущие затраты на защиту и реабилитацию почвы, подземных и поверхностных вод в 2011 году, тыс. грн
	Сохранение биоразнообразия и среды обитания	VOD_{pab} $VOD_{pve} \in Q, n=1$	$///-///$	VOD_{pab} - поточні витрати підприємств, організацій та установ на збереження біорізноманіття і середовища існування у 2011р, тыс. грн
	Расходы на охрану, воспроизводство и учет диких животных, упорядочение охотничьих угодий	$VVDM$ $VOD_{pve} \in Q, n=1$	$Ech(VVDM) = (Ech(VVDM_v) + Ebo(VVDM) + Ebs(VVDM)) / 3$; $Ebo(VVDM) = (Ebo(VVDM_v) + Ebo(VVDM_k)) / 2$; $Ebs(VVDM) = (Ebs(VVDM_v) + Ebs(VVDM_s)) / 2$	$VVDM_v$ - расходы на охрану, воспроизводство и учет диких животных, упорядочение охотничьих угодий в 2011 году - всего, тыс. грн, $VVDM_k$ - $VVDM_v$ в расчете на одного пользователя охотничьего хозяйства в 2011 году, тыс. грн, $VVDM_s$ - $VVDM_v$ в расчете на 1 гектар охотничьих угодий в 2011 году, грн
	Другие природоохранные меры	VOD_{pai} $VOD_{pve} \in Q, n=1$	$Ech(VOD_{pai})$, $Ebo(VOD_{pai})$ и $Ebs(VOD_{pai})$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	VOD_{pai} - текущие затраты на другие природоохранные меры в 2011 году, тыс. грн
	Среднегодовой объем затрат за отдельный период	$DVOD$ $DVOD \in Q, n=1$	$Ech(DVOD) = (\sum_{j=1}^m DVOD_j) / m$; $Ebo(DVOD)$ и $Ebs(DVOD)$ рассчитываются за формулами (2) и (3) соответственно	$DVOD$ - расходы предприятий, организаций и учреждений на охрану окружающей среды в j -ом году ($j = 1, \dots, m$), тыс. грн, m - количество лет в исследованном периоде (2005-2011)
	Прирост объемов расходов за отдельный период	$PVOD$ $PVOD \in Q, n=1$	$PVOD = \sum_{j=1}^m (VOD_{pv,j+1} - VOD_{pv,j})$; $Ech(PVOD)$, $Ebo(PVOD)$ и $Ebs(PVOD)$ рассчитываются за формулами (1), (2) и (3) соответственно	$PVOD$ - прирост объемов расходов за период 2006-2011 годов тыс. грн, VOD_{pv} - общий объем текущих расходов на охрану окружающей среды в j -ом году, тыс. грн, m - количество лет в исследованном периоде
Интегральная оценка финансовых расходов на охрану природных		IOV	$IOV(Ech) = (Ech(VOD_{11}) + Ech(DVOD) + Ebo(PVOD)) / 3$; $Ech(VOD_{11}) = (\sum VOD_k, VOD_{pve}, VOD_{pa}, VOD_{pg}, VOD_{pab}, VOD_{pai}, VOD_{pab}, VOD_{DM}, VOD_{pab}) / 9$; $IOV(Ebo)$ и $IOV(Ebs)$ рассчитываются аналогично	

При росте значения показателей, характеризующих семь блоков, растет уровень эффективности воспроизводства исследованных ресурсов. Исключением служит блок показателей, который характеризует негативную тенденцию сохранения и охраны природных составляющих рекреации и в котором увеличение значения каждого показателя свидетельствует об ухудшении результатов воспроизводства.

Согласно предложенному алгоритму, нами проведена оценка эффективности воспроизводства природно-ресурсной базы рекреации Карпатского макрорегиона, а также его областей относительно национальных показателей. Показатели для проведения оценки рассчитаны на основе [7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14] и других источников.

Результаты оценки графически отображены на рисунках 2, 3, 4, на основе которых легко отметить, что уровень организации процесса воспроизводства согласно предложенных параметров в макрорегионе выше, чем в среднем по Украине. В то же время, здесь прослеживается средний уровень выполнения мер контроля состоянием природных компонент. Вместе с тем, на исследованных территориях присутствует тенденция ухудшения состояния природно-рекреационных ресурсов, которая характеризуется средними темпами роста. Это, в частности, является результатом низкого уровня финансово-

инвестиционного обеспечения процесса воспроизводства природно-рекреационного потенциала макрорегиона. Количественные и качественные характеристики природных компонент значительной мерой влияют на уровень развития рекреационной сферы Карпатских территорий и вызывают недостаточность их освоения в целях оздоровления и отдыха из-за низкой рекреационной привлекательности. Это негативно влияет на объем рабочих мест и прибыльность территорий за счет рекреации. Ведь, согласно оценке, несмотря на мощный рекреационный потенциал, в макрорегионе наблюдается средний для страны (а в Закарпатской и Черновицкой областях — низкий) уровень развития отрасли оздоровления и отдыха. Последнее, определенной степенью ставит под сомнение экономическую целесообразность организации процесса воспроизводства природных рекреационных ресурсов и функционирования составляющих этого процесса, о которых говорится в первом блоке оценки, а именно: объектов природно-заповедного фонда и экологической сети, земель рекреационного назначения и других земель с особым режимом использования и охраны.

Соответствующее представление результатов оценки отражает цепь взаимосвязанных составляющих, частичное улучшение каждой из которых, в системе, способно повысить эффективность воспроизводства природных рекреа-

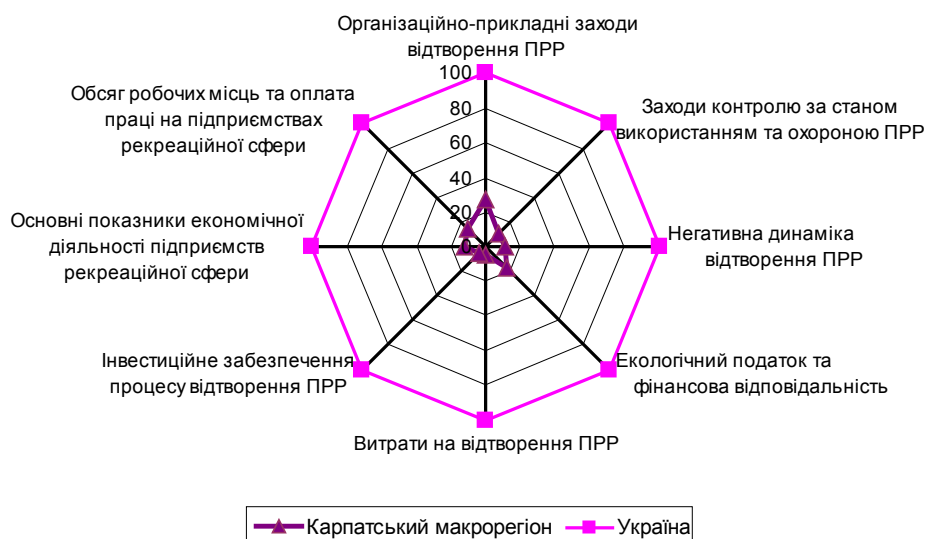


Рис. 2. Графическое изображение результатов оценки эффективности воспроизводства ПРР в процентах к Украине, %



Рис. 3. Графическое изображение результатов оценки эффективности воспроизводства ПРР в расчете на 1 человека, баллы

ционных ресурсов. Понятие «в системе», в контексте нашего исследования играет важную роль при достижении соответствующих целей. Это связано с тем, что: рекреация тесно связана со многими сферами территориального развития, при надлежащей организации использования и охраны соответствующего потенциала существуют перспективы значительных косвенных эффектов и так далее. Поэтому, бессистемное, локальное и фрагментарное решение задач, вытекающих из результатов оценки, по нашему глубокому убеждению не могут обеспечить устойчивое рекреационное природопользование.

Висновки. Рекреационное природопользование является относительно новым предметом научных исследо-

ваний и особенно актуальной сферой регионального развития Карпатских территории Украины.

Анализ методологии и методики оценки пригодных для организации рекреации природных ресурсов указывает на необходимость вмонтирования основ воспроизводства в систему оценки эффективности их освоения. Учитывая это, нами предложена модель оценки эффективности воспроизводства ПРР территорий.

В результате оценки 8 блоков показателей, характеризующих организационно-прикладные природоохранные меры, меры контроля, негативную тенденцию воспроизведения ПРР, финансово-инвестиционное обеспечение исследованного процесса, уровень развития рекреации и

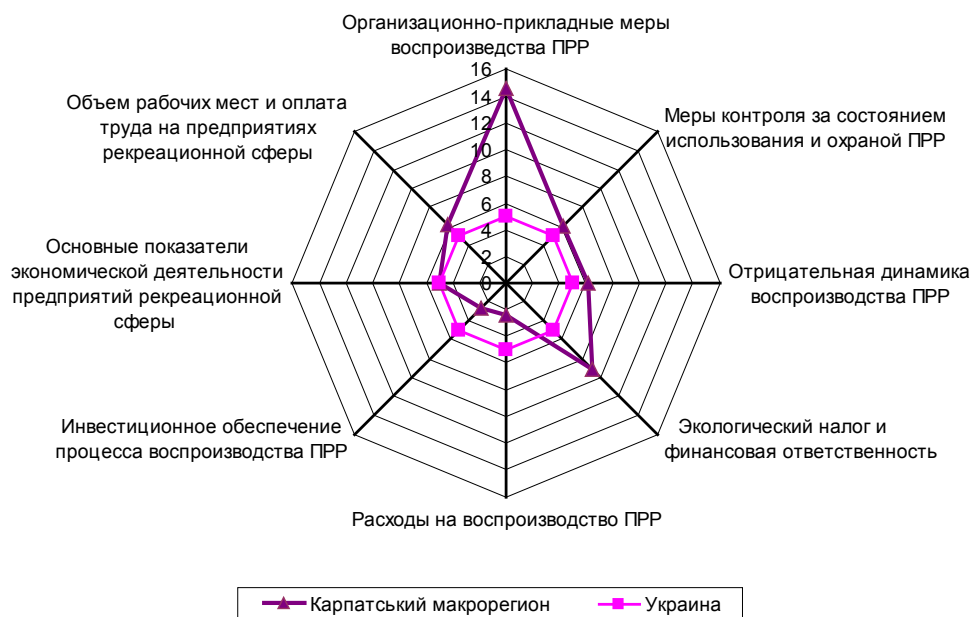


Рис. 4. Графическое изображение результатов оценки эффективности воспроизводства ПРР в расчете на 1 км. кв, баллы

трудоустройства населения в сфере оздоровления и отдыха Карпатского макрорегиона Украины, определенный недостаточный уровень эффективности использования и воспроизводства ПРР.

В частности, уровень организации хранения и охраны природных составляющих рекреации на карпатских территориях значительно выше, чем в среднем по Украине. Это касается прироста территорий природно-заповедного фонда, экологической сети и площадей земель рекреационного назначения в их составе. Вместе с тем, недостаточно в национальном измерении реализованы меры контроля за количественными и качественными рекреационными свойствами природно-ресурсной базы макрорегиона. Речь идет, в частности, о недостаточном выполнении программ экологического мониторинга, отсутствие государственного кадастра природных рекреационных ресурсов и слабый государственный контроль соблюдением требований природоохранного законодательства в сфере оздоровления и отдыха. Основной причиной этого, определено низкий уровень финансово-инвестиционного обеспечения природоохранных программ, который предлагается улучшить за счет оптимизации рекреационного

природопользования.

Результаты оценки определяют также основные задачи для обеспечения рационального использования, сохранения, улучшения, восстановления и охраны природных составляющих рекреации, основной из которых является обеспечение системного подхода и государственной поддержки при формировании организационно-экономического механизма развития предпринимательства в рекреационной сфере.

Преимуществами предложенной модели являются:

- допустимая адаптация к проведению соответствующей оценки в международном, макрорегиональном и региональном измерении;
- структура алгоритма представляет подготовленную базу для создания целостного программного обеспечения различных языков программирования;
- возможность использования модели для других регионов и макрорегионов Украины, а также для других стран с целью определения пороговых значений для сравнения национальных показателей. Последнее, формирует перспективы дальнейших разработок на базе предложенной модели.

Литература:

1. Мечковская О.А. Особенности использования рекреационных ресурсов стран Центральной и Восточной Европы для развития международного туризма /Мечковская О.А.// Вестник БГУ. Сер. 2. — 2004. — № 1. — С. 94—100.
2. Криницкая Н.Г. Вопросы повышения эффективности применения экономических инструментов экологической политики в сфере рекреационного природопользования// Экология. Наука, образование, воспитание: Сб. науч. тр. — Брянск: БГИТА. — 2002, вып. 3. — с. 26—29.

3. Луців Н.Г. Проблеми вдосконалення екологічної політики у сфері використання природних рекреаційних ресурсів// Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: Міжвідомчий наук.-техн. зб. — Львів: НЛТУ України, 2006, вип. 30. — С. 93–97.
4. Мазур Ф.Ф. Соціально-економічні умови розвитку рекреаційної індустрії (на прикладі Карпатського регіону) Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2005. — 96 с.
5. Блага Н.Н. Эколого-рекреационная эффективность природопользования: основные факторы, оптимизация// Культура народов Причерноморья. — 2005. — №67. — С. 10–12.
6. Шурик М.В. Найважливіші передумови розвитку туристичної індустрії в Карпатському макрорегіоні /М. В. Шурик/ Економіка. Управління. Інновації. — Житомир: ЖДУ, 2012. — №2 (8).
7. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2009 році. — К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2011. — 383 с.
8. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2010 році. — К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2011. — 254 с.
9. Державний комітет статистики України// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Міністерство екології та природних ресурсів України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/content/category/45>.
11. Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Закарпатській області. Міжнародна діяльність// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ecozakarp.at.gov.ua/>.
12. Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Івано-Франківській області. Міжнародна діяльність// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ecology.if.ua/>.
13. Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Львівській області. Міжнародна діяльність// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ekology.lviv.ua/index.php?option=com_content&task=category§ionid=4&id=48&Itemid=99.
14. Державне управління охорони навколишнього природного середовища в Чернівецькій області. Міжнародна діяльність. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eco-bukovina.com.ua/activity/international-ctivity.html>

Развитие сельского туризма в России

Шакирова Эльмира Накиповна, учитель географии
МБОУ «Гимназия 14» Авиастроительного района (г. Казань)

Во многих странах мира туризм является главным двигателем экономики. На долю туризма приходится около 10% мирового валового национального продукта, мировых инвестиций, всех рабочих мест и мировых потребительских расходов.

На сегодняшний день человеку трудно выбрать место для отдыха в экологически чистой зоне. В связи с тем, что бурно развивается строительство жилых домов, развлекательных центров, уничтожаются многие зеленые насаждения и парки отдыха, возникла необходимость развития экологического туризма. Число его поклонников растет повсеместно с каждым годом. Этот вид туризма возвращает уставшим от городов людям силы и энергию во время общения с природой и наблюдения за ней. Кроме того, он стимулирует сохранение окружающей среды, делая такой вид туризма выгодным для местных жителей. Экологический туризм способствует развитию регионов, созданию дополнительных рабочих мест, поступлению значительных средств в бюджет.

Одним из видов экологического туризма является сельский туризм (агротуризм).

Сельский туризм — это сектор туристской индустрии, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и других ресурсов сельской местности и её особенностей для создания комплексного туристского продукта.

В последние годы во многих регионах России наблюдается активное развитие сельского туризма, как одного из направлений альтернативной занятости сельского населения и развития сельской территории. Аграрный туризм сегодня представлен в следующих видах:

- сдача в наем домов и комнат в сельской местности в экологически чистых районах;
- организация «сельских» туров с проживанием и питанием туристов в деревенском (фермерском) доме, знакомство с традиционным сельским бытом, ремеслами;
- создание туристических деревень на основе существующих сельских поселений с традиционной народной деревенской архитектурой.

Для России сельский туризм является относительно новым и перспективным направлением. Агротуризм позволяет горожанам приобщаться к традиционному

укладу жизни сельских жителей, развивать несельскохозяйственные виды деятельности на селе для сельских жителей.

Сельский туризм — это отдых на территории фермерского хозяйства или на приусадебном участке, все заботы о своих гостях берет на себя принимающая семья. Это хороший вариант отдыха для тех, кто устал от городского шума и бешеного темпа нынешней жизни. Открывается прекрасная перспектива развития сельской территории районов через агротуризм.

Уже сегодня многие регионы России стремятся к развитию этого направления туризма: Алтайский край, Краснодарский край, Республика Татарстан, Республика Тува, Республика Карачаево-Черкесия и Калининградская область относятся к их числу.

Туризм играет важную роль в структурной перестройке экономики, также оказывает стимулирующее воздействие на развитие сопряженных с ним отраслей, таких как транспорт, строительство, связь, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления. Сельский туризм является одним из важнейших экономических инструментов и перспективных направлений развития сельских территорий.

К числу очевидных преимуществ сельского туризма можно отнести следующее:

- сокращение уровня безработицы, стимулирование создания новых рабочих мест,
- рост доходов и повышение жизненного уровня сельских жителей при относительно небольших финансовых затратах;
- улучшение благоустройства усадеб и сел, развитие инженерной и социальной инфраструктуры;
- развитие малого предпринимательства на селе, а также экологической привлекательности сельской местности.
- расширение ассортимента продукции приусадебного хозяйства;
- реализация на месте продукции личного подсобного хозяйства, в частности, готовых продуктов питания;
- стимулирование охраны местных достопримечательностей, сохранение местных обычаев, фольклора, народных промыслов;
- повышение культурно-познавательного уровня сельского населения;
- пополнение местных бюджетов посредством дополнительных поступлений;
- не требует значительных инвестиций и использует преимущественно частные источники финансирования, а капиталовложения быстро окупаются;
- разгружает наиболее популярные туристские центры, уменьшая негативные экологические последствия слишком интенсивной деятельности в «престижных» регионах.

Несмотря и на положительные стороны развития сельского туризма, нельзя не сказать и о тех проблемах, с которыми сталкивается эта отрасль.

Основные проблемы для развития сельского туризма в Российской Федерации:

- 1) отсутствие общепринятой национальной концепции по развитию сельского туризма;
- 2) отсутствие четко сформулированной государственной политики по сельскому туризму и, соответственно, системы нормативно-правового обеспечения этого вида деятельности;
- 3) отсутствие специального федерального законодательства, регулирующего деятельность в области сельского туризма в РФ;
- 4) отсутствие стандартов и нормативов, применимых в сфере сельского туризма как специального сектора туриндустрии, следует особо подчеркнуть, что стандарты и нормативы, действующие в РФ в сфере гостиничного и рекреационного бизнеса, не могут механически переноситься на сектор малого семейного гостиничного бизнеса в силу специфики последнего;
- 5) отсутствие квалифицированных кадров;
- 6) отсутствие знаний и опыта работы в области обслуживания зарубежных и отечественных туристов;
- 7) незнание собственных рекреационных ресурсов.

Природа Республики Татарстан благоприятна для развития сельского туризма. На сегодняшний день в республике насчитывается 126 памятников природы, в том числе 19 лесных, 12 ботанических, 8 зоологических, 7 геологических, 13 комплексно-ландшафтных; кроме того, 29 рек и 33 озера. В Татарстане располагаются Волжско-Камский государственный заповедник, национальный парк «Нижняя Кама», дендрологический сад, 30 заказников, 3 курортные зоны.

В Татарстане в последнее время активно развивается достаточно новое для России направление отдыха — сельский туризм. Местные фермеры с удовольствием занимаются этим видом бизнеса.

Сельский туризм пользуется большим спросом и у городских жителей России, и у иностранных туристов. Но, приезжая в татарстанскую глубинку, они все же предпочитают жить в комфортных условиях. На настоящий момент инфраструктура сельского туризма успешно развивается в Лаишевском, Пестречинском, Муслимовском, Алькеевском и ряде других районов Татарстана.

Организация сельского туризма в Татарстане — это одна из составных частей общереспубликанской программы развития туризма. Туристам, приехавшим в Татарстан для того, чтобы окунуться в сельскую и деревенскую жизнь, отдохнуть от городской суеты смогут предложить подоить корову, позаниматься лошадьми, накормить поросят или телят, послушать петухов по утрам и прочие неотъемлемые атрибуты деревенской жизни.

В настоящее время республиканский сельский туризм только начинает свое планомерное развитие. Первые попытки его организации совершаются в одной татарстанской глубинке — деревне Шуганы Лаишевского района Республики Татарстан. Здесь можно испытать на себе все, что предполагает сельский туризм и отправиться за

впечатлениями на настоящий деревенский пруд или озеро. В новинку городским туристам будет ночевка на сеновале, где ни простыни, ни подушки, ни привычные одеяла просто напросто не пригодятся.

Планируется, что перечень крестьянско-фермерских хозяйств, в которых сельские предприниматели и фермеры станут принимать у себя туристов, значительно расширится и список крестьянско-фермерских хозяйств с туристическими услугами на сегодняшний день только формируется, рассказал К. Байтемиров — председатель Ассоциации фермеров и крестьянских подворий Республики Татарстан.

Волжско-Камский заповедник считается закрытой для посещений и ведения хозяйственной деятельности территорией, а национальный парк «Нижняя Кама», заказники и памятники природы являются открытыми. Среди них есть по-настоящему уникальные — Свияжск, заказник «Чулпан» с необыкновенными ландшафтами. В Атнинском районе можно наблюдать, как в небеса взмывают тучи птиц; путешествуя по так называемому шишкинскому краю, можно найти точки, с которых известный художник писал свои знаменитые картины, и т.д. — этот маршрут тянется с запада на восток до Агрызского района, но, к сожалению, проехать по нему доступно не всякому туристу. Как правило, их показывают гостям в рамках корпоративных встреч.

Также идет восстановление и обновление многих туристических зон Татарстана. Городище Булгар является туристическим центром.

На территории Булгарского городища открыт Болгарский государственный историко-архитектурный музей-заповедник, который планируется к присвоению статуса федерального, а также к включению в число объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО.

С 2010 года в Булгаре ведётся широкомасштабная реализация программ Республиканского фонда возрождения памятников истории и культуры Республики Татарстан, направленных на реставрацию и реконструкцию исторических достопримечательностей Республики Татарстан и строительство новых объектов культуры и инфраструктуры. На территории Булгарского городища и города Булгар планируется сооружение новых зданий мечети, комплекса речного вокзала, гостиницы и экспозиционно-информационного центра музея-заповедника, музея хлеба с мельницей и пекарней, музея ремёсел с кузницей

и других объектов.

Свияжск — один из популярнейших туристических объектов Татарстана, имеющий целый комплекс достопримечательностей:

- Богородице-Успенский мужской монастырь
- Успенский собор (1556–1561)
- Колокольня Никольской церкви (1556)
- Свияжский Иоанно-Предтеченский монастырь
- Собор Богоматери Всех Скорбящих Радости (1898–1906)
- Сергиевская церковь (конец XVI — начало XVII века)
- Свияжский Троице-Сергиевский монастырь (не действующий)
- деревянная Троицкая церковь (1551 год)
- Церковь Константина и Елены (XVI–XVIII века)
- Монастырь Макарьевской пустыни Свияжского заповедника на другом берегу Волги
- Памятник жертвам политических репрессий

Территория Свияжска с 1998 года является кандидатом на включение в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.

Свияжск имеет очень высокий потенциал развития, который уже начал реализовываться благодаря завершённым сооружению дамбы, активно развернувшимся работам Фонда «Возрождение» по восстановлению и развитию острова-града как музея-заповедника федерального значения по инициативе и при попечительстве первого Президента Татарстана Шаймиева и созданию Свияжского мультимодального центра Казанской агломерации, призванного связать перевозку грузов автомобильным, железнодорожным и водным транспортом и способного в перспективе стать ядром транспортно-логистической системы перевозки грузов целого Поволжского региона

Такой, казалось бы на первый взгляд, непонятный вид туризма в настоящее время очень распространен в Европе и Америке, в России же, он только набирает свою популярность. Особо ценится отдых в отдаленных старых деревнях и селах, которых едва касается цивилизация. Для жителей больших городов есть свое преимущество — это нетронутая природа, чистый воздух, теплая домашняя атмосфера, тишина, натуральные продукты, утреннее пение петухов, спокойствие и неторопливый быт, отсутствие городской суеты. Все это способствует физическому и психологическому оздоровлению жителей мегаполисов.

Литература:

1. Дроздов А.В. Основы экологического туризма. Учебное пособие. М.: Гардарики, 2005. — 271 с.
2. Камилова, З. Агротуризм — альтернативный путь развития сельских территорий / З. Камилова, С. Лайпанов // АПК: экономика, управление. — 2008. — № 4.
3. Мустафин, Р. Татарстан: время экологического туризма // Время и деньги. — 2005. — 7 апреля.
4. Сергеева Т.К. Экологический туризм: Учебник Изд-во: Финансы и статистика, 2004 г. — 360 с.
5. nauctat.ru
6. www.naselo.ru
7. wikipedia.org

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Исследование этапов и методов управления рисками судоходной компании

Санжиева Татьяна Валерьевна

Санкт-Петербургский государственный университет водных коммуникаций

Процесс управления рисками судоходной компании является сложной и многоуровневой процедурой, которую можно рассматривать с разных точек зрения. В частности, ее можно условно разделить на ряд этапов, выделяемых в соответствии с особенностями последовательных действий по управлению риском. Выделение соответствующих этапов следует рассматривать как условное, потому что на практике часто они реализуются одновременно, а не последовательно, друг за другом [4, с. 179].

Для более полного понимания специфики указанной процедуры необходимо проанализировать различные подходы к содержанию процесса управления риском (табл. 1).

Представленные в табл. 1 современные подходы к содержанию процесса управления рисками способствуют

пониманию общей тенденции развития механизма управления рисками, но не дают однозначного ответа на вопросы о целях и задачах функций управления рисками. Проявляется главная на сегодня проблема в процессе управления рисками — это продолжающаяся дискуссия о понятийном аппарате управления рисками, то есть отсутствие общепризнанных названий и определений. Комплексный сравнительный анализ представленной совокупности подходов к управлению рисками показал, что нет полного согласия о строении и процессе управления рисками.

Так, по мнению большинства отечественных ученых (Кудрявцева А.А., Черновой Г.В., Поляка Г.Б., Шапкина А.С., Хохлова Н.В.), процесс управления рисками начинается с этапа идентификации всего комплекса ри-

Таблица 1

Подходы различных авторов к содержанию процесса управления риском

Содержание процесса управления риском	Источник
1. Анализ риска (выявление и оценка риска) 2. Выбор методов воздействия на риск при сравнении их эффективности 3. Принятие решения 4. Воздействие на риск (снижение, сохранение, передача) 5. Контроль результатов	Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций/А. С. Шапкин, В.А. Шапкин. — 8-е изд. -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011.-544 с.
1.Идентификация и анализ риска 2.Анализ альтернативных методов управления риском 3.Выбор методов управления риском 4.Исполнение выбранного метода управления риском 5.Мониторинг результатов и совершенствование системы управления рисками	Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник / А.А. Кудрявцев; СПбГУ, экон. факультет. — Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010.-655 с.
1. Установление контекста риска; 2. Анализ (выявление и оценка риска); 3. Ранжирование и отбор рисков; 4. Влияние на риск (выбор методов и стратегии)	Доба Н.М. Риск-менеджмент: конспект лекций/Н. М. Доба.-О.: Наука и техника, 2009. — 108 с.
1.Формирование концепции управления рисками предприятия; 2. Диагностика рисков; 3. Оценка рисков (качественные и количественные методы); 4. Разработка мероприятий по управлению рисками (реакция на риск); 5. Контроль и анализ результатов мероприятий по управлению рисками; 6. Разработка рисковой симптоматики (т. е. выявление событий (явлений), неизбежно влекущих за собой реализацию риск — события).	Медведева А.М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. М.: Издательский дом «Наука», 2010. — 214 с.

<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение проблемы 2. Формулировка ограничений и критериев для принятия решения в ситуации риска 3. Анализ риска (выявление возможных альтернатив и определение наличия риска в имеющихся альтернативах) 4. Оценка риска (оценка риска, который содержится в каждой из имеющихся альтернатив) 5. Применение мер, снижающих степень риска 6. Окончательный выбор решения 7. Анализ и оценка результатов принятого решения 	Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. — СПб.: Питер, 2004. -288 с.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Выяснение риска 2. Анализ (оценка) риска 3. Выбор методов управления риском 4. Применение выбранного метода 5. Оценка результатов 	Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Л.Д. Андросова и др.; отв.ред. Г.Б. Поляк. — М.: Волтерс Клувер, 2009. — 608 с.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ риска 2. Выбор методов воздействия на риск при оценке их сравнительной эффективности 3. Принятие решения 4. Непосредственное воздействие на риск 5. Контроль и корректировка результатов процесса управления 	Хохлов Н.В. Управление рисками: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001—239 с.
<ol style="list-style-type: none"> 1.Выявление рискованных ситуаций 2.Идентификация (установление) вида риска 3.Анализ риска 4.Оценка риска 5.Выбор метода (способа) снижения риска 6.Оценка экономической эффективности снижения риска 	Ершов В.Ф. Бизнес-проектирование. — СПб.: Питер, 2005. — 288 с.
<ol style="list-style-type: none"> 1.Идентификация и анализ риска; 2.Анализ альтернативных методов управления риском; 3.Выбор методов управления риском; 4.Исполнение выбранного метода управления риском; 5.Мониторинг результатов и совершенствование системы управления риском 	Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. — 160 с.

сков компании, то есть выявления ситуаций, при возникновении которых на процессы деятельности компании оказывается негативное воздействие. Затем следуют этапы анализа риска и выбора методов управления. При этом некоторые из представленных исследователей объединяют идентификацию и анализ риска в один этап (Шапкин А.С., Кудрявцев А.А., Чернова Г.В., Хохлов Н.В.), а другие (Поляк Г.Б., Ершов В.Ф.) считают их самостоятельными этапами. Чернова Г.В. и Кудрявцев А.А. этап выбора методов управления разбивают на два последовательных этапа — анализ альтернативных методов управления риском и выбор методов управления риском. По нашему мнению, такое «мелкое» выделение этапов нецелесообразно, и неоправданно увеличивает структуру процесса управления рисками, превращая ее в список конкретных действий риск-менеджера при работе с риском.

Интересным представляется мнение Медведевой А.М., которая считает, что процесс управления рисками начинается с «формирования концепции управления ри-

сками предприятия». В своей работе [6, с. 19] она отмечает: «самое главное, что необходимо сделать на данном этапе, это принять решение: будет ли предприятие «бороться» с отдельными, самыми существенными рисками, либо со всеми рисками «в комплексе». И далее, исходя из этого, следует сформировать видение результатов работы системы риск-менеджмента, или, другими словами, сформулировать основные цели ее внедрения».

Данное утверждение вполне может быть оправданным при первоначальной разработке системы управления рисками компании, то есть при выборе между интегрированным и функциональным риск-менеджментом. Однако при регулярной повседневной работе данный этап некорректно включать в структуру процесса управления рисками, в связи с тем, что основная концепция управления должна быть едина по отношению ко всем релевантным рискам компании и не может меняться в зависимости от какого-либо конкретного риска или события. В противном случае не будет достигаться взаимосвязь последовательных этапов управления и внесется череда недопо-

нимания со стороны персонала компании, участвующего в процессе управления рисками.

По мнению Доба Н.М. [2, с. 28] процесс управления рисками заканчивается этапом выбора методов воздействия и стратегии, который он называет «влияние на риск». По нашему мнению, данное утверждение нельзя назвать верным, связи с тем, что при такой структуре не проводится оценка проведенных мероприятий по выявлению и минимизации риска, и, следовательно, невозможно сделать вывод об их эффективности и усовершенствовать систему управления рисками.

Большинство авторов (Шапкин А.С., Кудрявцев А.А., Чернова Г.В., Боровкова В.А. и др.) включают этап анализа и оценки результатов принятого решения в общую структуру процесса управления рисками компании, позволяющий обеспечить правильность всех действий. Предполагается передача информации о состоянии объекта управления — конкретного риска, что, в свою очередь, является базисом для проведения повторных идентификаций и оценок, а также пересмотра способов воздействия на риск.

Необходимо отметить, что рассмотренные выше подходы не включают в себя обязательную, по мнению автора, в процессе управления рисками компании функцию постоянного мониторинга и документирования. Все действия необходимо поддерживать в соответствии с выбранной стратегией воздействия, а основные результаты должны подлежать документированию на каждом этапе процесса управления.

Кроме этого требуется проводить обмен информацией с внутренними и внешними участниками этого процесса, и, следовательно, необходима функция «взаимодействия и консультирования».

На рис. 1 процесс управления рисками судоходной компании представлен в виде последовательных этапов с описанием основных целей и задач.

Основной задачей этапа обработки риска является правильный выбор метода управления тем или иным риском. В настоящее время мировая практика выработала широкий спектр методов по управлению рисками. Большинство из них, безусловно, эффективны в применении, но требуют специальных разработок и материальных затрат, которые могут открыть выгоды от их применения. Поэтому необходимо четко представлять, что ожидается от процесса управления рисками. Компании необходимо определить, имеются ли у нее возможности для воздействия на риск [5, с. 94].

Анализ современных научных источников показал, что авторы по-разному подходят к обозначению способов воздействия на риск. Одни из них называют их методами уменьшения рисков, другие — методами нейтрализации. Встречаются также такие названия, как приемы управления рисками, факторы уменьшения риска, способы обработки риска. Способы снижения рисков при этом чаще всего объединяются в пять больших групп: избежание риска, принятие риска на себя, сокращение потерь, тран-

сферт (передача) рисков другому хозяйствующему субъекту и страхование.

На основе проведенного анализа специальной литературы автором статьи предлагается следующий подход к классификации методов управления рисками и способов его минимизации, основанный на предварительном выборе стратегии управления риском (табл. 2).

В настоящее время большинством предприятий водного транспорта используются два метода управления рисками из рассмотренных выше — это методы страхования и передачи риска.

Страхование в морском бизнесе представлено:

1. Страхованием корпуса и механизмов судов от различного рода повреждений и полной гибели.

2. Страхованием ответственности судовладельца. Существует большое количество видов ответственности судовладельца. Наиболее известные — это ответственность за перевозимый груз, ответственность за ущерб окружающей среде.

Кроме этого, страхуются сооружения и здания, транспорт, персонал судоходной компании. Сравнительно недавно страховые компании стали представлять клиентам новые виды услуг — страхование финансовых рисков и страхование от перерывов в хозяйственной деятельности.

Трансферт рисков в судоходной деятельности может быть в виде следующий заключенных контрактов:

1. Аренда. При договоре аренды судна собственник берет на себя часть рисков.

2. Контракты на хранение и перевозку грузов. Риски, возникающие при перевозке и хранении грузов, принимает на себя транспортная компания.

3. Контракты на обслуживание. Риски, связанные с возможным ремонтом судна, возлагаются на обслуживающую компанию.

4. Контракт-поручительство.

В этом контракте принимают участие три лица: поручитель, принципал и кредитор. Суть передачи риска заключается в том, что поручитель гарантирует кредитору, что принципал возвратит свой долг. Таким способом часть риска переносится на поручителя, остальную часть берет на себя принципал.

Говоря в общем об управлении рисками деятельности российских судоходных компаний, необходимо отметить недостаток знаний об этой новой науке (риск-менеджмент) как в самих парокходствах, так и, как ни странно, в страховых компаниях. В деятельности используются только некоторые элементы системы управления рисками. Работа в данном направлении ведется разрозненно, по-прежнему представлена, в основном, страхованием рисков. Хотя страхование не всегда является самым дешевым инструментом риск-менеджмента и не может являться целесообразным для целого ряда рисков (например, страхование рисков, связанных с террористическими актами, риска банкротства и пр.). Все это еще раз подчеркивает необходимость разработки и внедрения эффективной системы управления рисками в отечественных судоходных компаниях.

1. Идентификация риска

Цели:

- Получить описание возможных рисков компании.

Задачи:

- Провести анализ внешней и внутренней среды компании.
- Выявить реальные ситуации, которые могут оказать негативное влияние на деятельность компании и могут рассматриваться в качестве «рисков».
- Провести классификацию выявленных рисков
- Документировать полученные результаты.

Постоянный мониторинг и документирование

Цели:

- Сохранить основные решения и результаты осуществляемых действий в процессе управления рисками.

Задачи:

- Создать базу данных рисков.
- Сохранить всю полученную информацию в базе данных рисков.

5. Контроль и оценка результатов

Цели:

- Поддерживать установленный порядок действий по обработке рисков, оценить результаты воздействия на риск.

Задачи:

- Определить эффективность идентификации, оценки и обработки рисков.
- Корректировать проводимые мероприятия в случае их неэффективности.
- Документировать полученные результаты.

- ## 2. Оценка риска
- Цели:
- Оценить вероятные потери компании.
- Задачи:
- Определить вероятность возникновения риска.
 - Определить степень воздействия риска и величину потерь компании в случае его проявления.
 - Документировать полученные результаты.

3. Обработка риска

Цели:

- Выработать методологическую базу для воздействия на риск.

Задачи:

- Выбрать стратегию управления риском.
- Определить приемлемый уровень риска.
- Выбрать метод управления риском.
- Определить способ минимизации риска.
- Документировать полученные результаты.

4. Воздействие на риск

Цели:

- Снизить степень воздействия риска до приемлемого уровня.

Задачи:

- Осуществить мероприятия по обработке риска.
- Документировать полученные результаты.

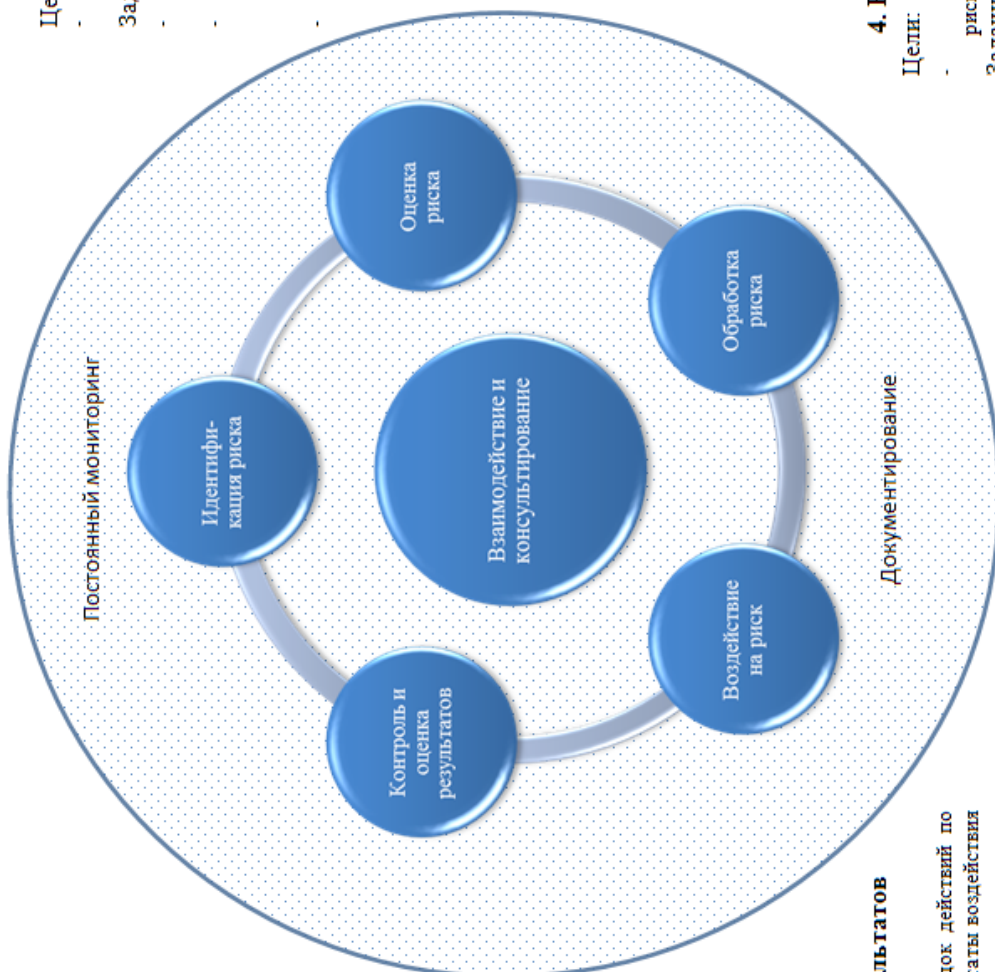


Рис. 1. Обобщенная схема управления рисками компании.

Таблица 2
Методы управления риском и способы его минимизации

Стратегия управления риском	Методы управления риском	Способы снижения риска	Содержание основных способов снижения риска
Минимизация потерь	Предупреждение (избежание риска)	Стратегическое планирование	<ul style="list-style-type: none"> · Предугадывание «узких» мест в производственном цикле; · Прогнозирование ослабления позиции компании в определенном сегменте рынка; · Заблаговременная идентификация факторов риска и разработка комплекса компенсирующих мероприятий; · Планирование использования и подключения резервов.
		Прогнозирование внешней обстановки	<ul style="list-style-type: none"> · Оценка состояния среды хозяйствования компании; · Прогнозирование действий конкурентов; · Прогнозирование изменений в сегментах рынка.
		Мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды	<ul style="list-style-type: none"> · Проведение прогнозно-аналитических исследований; · Информатизация компании.
		Предотвращение убытков	<ul style="list-style-type: none"> · Установка систем оповещения; · Противопожарных и прочих систем.
		Активный целенаправленный маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> · Анализ поведения конкурентов; · Выработка стратегии конкурентной борьбы; · Активная рекламная кампания; · Формирование спроса на продукцию
	Уклонение	Отказ от ненадежных партнеров	· Отказ от заключения договоров с нежелательными поставщиками и покупателями.
		Отказ от инновационных и иных рискованных проектов	· Неучастие в проектах сомнительного (негарантированного) содержания.
		Отказ от осуществления финансовых операций	· Отказ от вложения свободных денежных средств и пр.
		Отказ от использования в большом объеме заемного капитала и пр.	Осуществление деятельности компании в основном за счет средств собственного капитала.
	Локализация	Создание венчурных предприятий	Создание дочернего предприятия с целью выделения и локализации риска и дальнейшим использованием результатов его деятельности материнской компанией
		Создание специальных структур компании для выполнения рискованных проектов	Ведение рискованных проектов отдельным структурным подразделением компании, представительством и пр.

	Диссипация (снижение)	Диверсификация	<ul style="list-style-type: none"> · Диверсификация предпринимательской деятельности; · Диверсификация портфеля ценных бумаг; · Диверсификация программы инвестирования; · Диверсификация кредитного портфеля; · Диверсификация финансового рынка, рынка сбыта и пр.
		Интеграция	<ul style="list-style-type: none"> · Вертикальная интеграция (объединение предприятий одного подчинения или отрасли для проведения согласованной политики хозяйствования); · Горизонтальная интеграция (по последовательности технологических циклов, операции снабжения и сбыта).
		Распределение риска во времени	Возможное распределение риска по этапам реализации или стратегического решения.
		Резервный фонд	Создание внутри компании резервных фондов денежных средств, запасов сырья и материалов, формирование планов использования резервов в кризисных ситуациях
		Целевой фонд	
		Резервные суммы в системе бюджетов	
		Запасы ресурсов	
		Нераспределенный остаток прибыли	
Возмещение потерь	Создание системы резервов	Страхование хозяйственных рисков;	Передача ответственности за риск с момент возникновения страхуемого события страховщику, обязанному оплатить причиненный ущерб.
		Страхование имущественных рисков;	
		Страхование инвестиций;	
		Страхование финансовых рисков.	
		Поиск гарантов	Заклучение договоров с крупными кредитными организациями, страховыми обществами, фондами и пр.
	Распределение ответственности между контрагентами	Заклучение договоров поручительства и предоставления гарантии	
		Заклучение договоров между контрагентами с условием распределения риска	Внесение соответствующих пунктов и оговорок в заключаемые договора
	Передача риска	Передача риска путем заключения договора факторинга	Передача риска третьим лицам на основании заключенных договоров (аренды, факторинга, купли-продажи и пр.)
		Передача рисков поставщикам	

Литература:

1. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. — СПб.: Питер, 2004. — 288 с.
2. Доба Н.М. Риск-менеджмент: конспект лекций/Н. М. Доба. — О.: Наука и техника, 2009. — 108 с.
3. Ершов В.Ф. Бизнес-проектирование. — СПб.: Питер, 2005. — 288 с.
4. Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник / А.А. Кудрявцев; СПбГУ, экон. факультет. — Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. — 655 с.

5. Куликова Е.Е. Управление рисками. Инновационный аспект / Е.Е. Куликова. — М.: Бератор-Паблишинг, 2008. — 224 с.
6. Медведева А.М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. М.: Издательский дом «Наука», 2010. — 214 с.
7. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Л.Д. Андросова и др.; отв.ред. Г.Б. Поляк. — М.: Волтерс Клувер, 2009. — 608 с.
8. Хохлов Н.В. Управление рисками: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001—239 с.
9. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. — 160 с.
10. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций/А. С. Шапкин, В.А. Шапкин. — 8-е изд.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. — 544 с.

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПРАКТИКА (II)

Международная заочная научная конференция
г. Чита, февраль 2013 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.02.2013. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 14,22. Уч.-изд. л. 10,26. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Ваш полиграфический партнер»
127238, Москва, Ильменский пр-д, д. 1, стр. 6