

В десятом выпуске сборника представлены результаты научных исследований студентов, магистрантов, аспирантов высших учебных заведений России в области экономических и социальных наук. Авторами рассматриваются проблемы промышленного комплекса и сферы услуг, инструменты и методы управления инновационной и инвестиционной деятельностью, логистическими системами, финансами, подходы к повышению эффективности региональной экономики и др.

Материалы будут полезны студентам, магистрантам и аспирантам, научным руководителям, а также широкому кругу читателей, интересующихся проблемами современной экономики и социальной сферы.



СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Выпуск 10 • 2014

Министерство образования и науки Российской Федерации
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

*Межвузовский сборник научных трудов,
посвященный светлой памяти профессора
Германа Семёновича МИХАЛЁВА*

Выпуск 10

Красноярск 2014

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Выпуск 10 • 2014

Главный редактор

доктор экономических наук,
профессор Л. В. Ерыгина

Заместитель главного редактора

кандидат экономических наук,
доцент А. В. Цветцых

Редакционная коллегия

доктор экономических наук,
профессор Е. В. Белякова
доктор экономических наук,
профессор Н. Т. Аврамчикова
доктор экономических наук,
профессор В. И. Лячин
кандидат экономических наук,
доцент Н. И. Смородинова
кандидат экономических наук,
доцент Н. В. Широченко
кандидат экономических наук,
доцент А. А. Бойко
кандидат экономических наук,
доцент Ю. В. Данильченко
кандидат экономических наук,
доцент Ю. А. Анищенко

Редакционный совет

доктор экономических наук,
профессор Ю. В. Ерыгин
доктор экономических наук,
профессор Г. П. Беляков
доктор экономических наук,
профессор А. Н. Фалалеев
доктор экономических наук,
профессор О. Е. Подвербных
доктор экономических наук,
профессор И. Г. Сангадиева
кандидат технических наук,
профессор В. А. Колмыков

К сведению читателей

«Современные проблемы экономического и социального развития» – межвузовский сборник научных трудов в области логистики и управления цепями поставок, финансов и аудита, теории и практики управления инновациями и инвестиционной деятельностью, региональной экономики и управления.

В сборнике представлены результаты научных исследований студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева и других российских вузов.

Электронная версия межвузовского сборника научных трудов представлена на сайте СибГАУ (в разделе «Наука и инновации») <http://www.sibsau.ru>

Адрес редакции

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, 660014, г. Красноярск, просп. им. газ «Красноярский рабочий», 31, каб. Н-701. Тел. (391) 291-92-91

© Сибирский государственный
аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, 2014

Подписано в печать 30.07.2014. Формат 70×108/8. Бумага офсетная. Печать плоская.
Усл. печ. л. 14,5. Уч.-изд. л. 17,9. Тираж 50 экз. Заказ 87/210. С 150/14. Цена свободная.
В статьях сохранен авторский стиль изложения. Оригинал-макет и верстка Л. В. Звонаревой.
Редакционно-издательский отдел Сиб. гос. аэрокосмич. ун-та. 660014, г. Красноярск,
просп. им. газ. «Красноярский рабочий», 31
Отпечатано в типографии ИП Буймовой М. В. 660028, г. Красноярск, ул. Л. Кецховели, 75а-223.

Уважаемые студенты, магистранты и аспиранты!

Наука есть ясное познание истины, просвещение разума, непорочное увеселение в жизни, похвала юности, старости подпора, устроительница городов, полков крепость, утеха в несчастье, в счастье украшение, везде верный и безотлучный спутник.

Михаил Ломоносов

Усложнение структуры экономических и социокультурных процессов, интеграция России в мировое научное и образовательное пространство выдвигают целый ряд кардинально новых задач перед студенческой средой и молодыми учеными. Одной из таких задач является умение нестандартно мыслить и в любой, самой непредсказуемой ситуации, принимать взвешенные, самостоятельные решения, видеть перспективу выполняемой работы, проявлять инициативу и самостоятельность. Приобретение подобных навыков и умений в стенах вуза может быть обеспечено путем активных методов обучения, которые заключаются в вовлечении студентов в творческую работу, осуществлении научных исследований при непосредственном руководстве высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава. В этой связи ежегодный сборник научных трудов «Современные проблемы экономического и социального развития» является эффективным инструментом реализации творческой энергии студенчества в содружестве с преподавателями при активной и заинтересованной поддержке с их стороны.

Десятый выпуск ежегодного научного издания «Современные проблемы экономического и социального развития» составляют материалы научно-исследовательских работ студентов, бакалавров, магистрантов и аспирантов экономических специальностей Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева и других российских вузов.

Опубликованные в научном издании материалы авторов, представляющих различные российские университеты, а следовательно, и разные научные школы, позволяют устанавливать организационные связи как между талантливыми представителями молодежной науки, так и их непосредственными руководителями, курирующими основные научные направления этих вузов. Все это способствует развитию российской науки и образования в целом, что отвечает современным реалиям формирования инновационно ориентированного общества и экономики, базирующейся на знаниях.

На страницах научного издания рассматриваются актуальные проблемы управления предприятиями, отраслями, комплексами промышленности (сферы услуг), инновационной и инвестиционной деятельности, финансов и аудита, региональной экономики и управления, проблемы функционирования логистических систем.

Представленные материалы будут полезны студентам, магистрантам и аспирантам, их научным руководителям, а также широкому кругу читателей, которых интересуют проблемы современной экономики и социального развития.

Редколлегия

Организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

Н. Т. Аврамчикова, А. Г. Попова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РАЗРАБОТКА ПРИКЛАДНЫХ ПАКЕТОВ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ (на примере заводов компании «РУСАЛ»)

Рассматриваются различные варианты разработки пакетов прикладных программ для автоматизации отдельных видов деятельности крупных промышленных предприятий.

Ключевые слова: прикладное программное обеспечение, SAP R/3, РУСАЛ.

N. T. Avramchikova, A. G. Popova

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

DEVELOPMENT OF APPLIED PACKAGES OF THE SOFTWARE TAKING INTO ACCOUNT SPECIFICS OF THE ENTERPRISE (on the example of Company Plants RUSAL)

In article various options of development of packages of applied programs for automation of separate kinds of activity of the large industrial enterprises are considered.

Keywords: applied software, SAP R/3, RUSAL.

В настоящее время компьютерная техника получила чрезвычайно широкое распространение. Однако для полноценного использования компьютера, помимо собственно самого компьютера, необходимо также наличие программного обеспечения, призванного решать стоящие перед пользователем задачи.

В соответствии с общепринятой классификацией программное обеспечение принято разделять на следующие виды:

- системное программное обеспечение – программное обеспечение, используемое для создания среды исполнения для других программ;

- прикладное программное обеспечение – программное обеспечение, используемое для решения задач, сообразно специфике работы пользователя;

- инструментальное программное обеспечение – программное обеспечение, используемое для проектирования, разработки и сопровождения программных продуктов.

Наиболее многочисленным классом программного обеспечения является прикладное программное обеспечение. Многообразие пользовательских задач и широкое распространение компьютерной техники привело к созданию приклад-

ных программ, обеспечивающих решение самого широкого круга задач, относящихся к различным предметным областям.

Одной из насущных проблем в настоящее время является определение перечня программного обеспечения, которое необходимо разработать (приобрести) для автоматизации деятельности предприятия или организации. Огромное количество предложений, имеющихся на рынке программного обеспечения (кроме специализированных областей, малое количество предложений в которых не требует предпринимать каких-либо усилий по выбору программного обеспечения), делают задачу аргументированного выбора необходимого набора программ в достаточной степени сложной. Соответственно, нахождение оптимальных путей решения указанной задачи становится все более актуальным и востребованным.

Целью выполнения настоящего исследования является рассмотрение принципов, которые могут быть использованы в процессе разработки пакетов прикладных программ в соответствии со спецификой деятельности предприятия. Решение указанной задачи будет выполнено на основании примера реально существующего предприятия – заводов компании РУСАЛ.

Компания РУСАЛ [1] является крупнейшим в мире производителем алюминия. В настоящее время в состав компании входит 48 заводов (занимается в производстве алюминия, обработке глинозема, добычи бокситов, а также производства порошков и кремния и выпуске сопутствующих материалов). Общее количество сотрудников, работающих в компании РУСАЛ, составляет 69 тыс. человек. Полноценное управление столь крупным промышленным холдингом в обязательном порядке требует использования средств вычислительной техники и, соответственно, прикладного программного обеспечения. Подойти к автоматизации крупного промышленного предприятия можно различными способами.

Первый из них заключается в последовательной автоматизации различных подразделений (направлений деятельности) предприятия. После удовлетворения потребностей подразделений на предприятии внедряется автоматизированная система, координирующая деятельность нижестоящих подразделений, консолидируя поступающую от них отчетную информацию. Подобный подход подразумевает поэтапную автоматизацию различных участков деятельности предприятия. При его использовании может применяться программное обеспечение от различных разработчиков. Обмен данными между подразделениями осуществляется при помощи реализации дополнительных конверторов и модулей импорта/экспорта данных.

Второй вариант заключается в использовании единой автоматизированной системы. Как правило, автоматизированные системы подобных масштабов построены по модульному принципу. Данная архитектура также позволяет осуществлять поэтапное внедрение различных модулей системы для автоматизации отдельных подразделений.

Анализируя описанные подходы для каждого из них можно отметить как свои плюсы, так и минусы. К плюсам первого подхода следует отнести несколько меньшую суммарную стоимость систем, использующихся для автоматизации деятельности отдельных подразделений. Существенным минусом данного варианта автоматизации являются возможные архитектурные ограничения, которые затрудняют процесс информационного обмена между подразделениями. Также, определенную сложность может составить реализа-

ция централизованной системы, обеспечивающей координацию деятельности отдельных подразделений. Необходимость выполнить консолидацию данных, поступающих из различных источников и в различных форматах, приводит к существенному увеличению стоимости готовой системы. В конечном итоге, общие затраты, необходимые для завершения проекта автоматизации, могут сравняться со стоимостью внедрения универсальной системы единого масштаба.

Основным плюсом второго варианта автоматизации является то, что в процессе проектирования системы задача автоматизация предприятия рассматривается комплексно. Соответственно, в готовой системе уже предусмотрен порядок информационного обмена между различными компонентами системы. К минусам второго подхода следует отнести высокую стоимость внедрения, необходимости коренной перестройки структуры бизнес-процессов компании в процессе внедрения, а также достаточную длительность данного процесса. Однако несмотря на существенные финансовые и временные затраты полученное в итоге решение позволяет обеспечить информационный обмен между модулями системы без каких-либо препятствий или ограничений.

Следует отметить, что руководством холдинга РУСАЛ был выбран именно второй подход к автоматизации деятельности компании. По имеющейся информации компания успешно завершила внедрение системы SAP R/3 на четырех заводах, принадлежащих компании (Красноярском, Новокузнецком, Братском и Саяногорском). Срок реализации проекта составил около двух лет, суммарные затраты составили около 14 миллионов долларов [2].

Библиографические ссылки

1. Сайт компании РУСАЛ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusal.ru/Default.aspx> (дата обращения: 12.05.2014).
2. РУСАЛ внедряет SAP R/3 и архитектуру SOA_[1] // Независимый ERP-портал [Электронный ресурс]. URL: http://www.erp-online.ru/phpnews/show_news_one.php?n_id=711. (дата обращения: 14.05.2014).

© Аврамчикова Н. Т., Попова А. Г., 2014

Ю. А. Анищенко, Ф. П. Шумаков
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КОСМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Рассматриваются различные подходы к понятию интеграции, представлены определение, участники и наиболее перспективные космические проекты современности. Рассматриваются перспективы реформирования ракетно-космической отрасли России и создания объединенной ракетно-космической корпорации.

Ключевые слова: интеграция предприятий, космический проект, реформирование отрасли, объединенная ракетно-космическая корпорация.

Y. A. Anischenko, F. P. Shumakov
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

PERSPECTIVES OF INTEGRATION OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE PROCESS OF SPACE PROJECT REALIZATION

Various approaches to the concept of integration are considered in the article. The definition, participants and the most perspective space projects are presented in the paper. Perspectives of rocket and space industry of Russia, creation of rocket and space corporation are analyzed.

Keywords: integration of enterprises, space project, the reform of industry, joint rocket and space corporation. rocket and Space Corporation.

Понятие «интеграция» появилось в экономической литературе сравнительно недавно, в 20-х годах прошлого столетия. Его родоначальниками были немецкие ученые Р. Шмед, Х. Кельзен и Д. Шиндлер. В настоящее время выделяют следующие виды интеграции: политическая интеграция (согласование стратегических интересов, законодательная деятельность); социальная интеграция (родственные взаимоотношения, трудовая миграция и пр.); производственная интеграция (промышленные, транспортные, энергетические аспекты); экономическая интеграция (зона свободной торговли, таможенный союз, тарифы, рынок труда и пр.); финансовая интеграция (инвестиционный климат, рынок капитала и пр.).

На сегодняшний день не существует единого определения интеграции, при этом авторами используются разные подходы к выделению особенностей данного экономического процесса. Так, в современном экономическом словаре под интеграцией понимается объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Интеграция способствует расширению и углублению производственно-технологических связей, совместному использованию ресурсов, объединению капиталов, созданию благоприятных условий для осуществления экономической деятельности, снятию взаимных барьеров [3]. М. Мескон, А. Альберт, Ф. Хедоури отмечают, что интеграция в современной экономике выражается в развитии взаи-

модействий между ее экономическими единицами при производстве, распределении, обмене и потреблении, возникновении новых формообразований, возрастании целостных свойств систем с целью получения максимального синергетического эффекта. Интеграционные функции проявляются в установлении связей между ранее разрозненными элементами интегрирующихся единиц. В современном бизнес-словаре интеграция определена как процесс развития глубоких и устойчивых взаимосвязей, в результате чего происходит сращивание процессов воспроизводства, научное сотрудничество, образование тесных хозяйственных, научно-производственных и торговых связей и пр.

Вопрос эффективной интеграции предприятий при реализации космических проектов активно обсуждается на всех уровнях государственного управления. Под космическим проектом понимается такой проект, целью которого является разработка, использование и передача изделий ракетно-космической техники, объектов космической инфраструктуры, космической технологии, продукции и услуг, использующих ракетно-космическую технику; предоставление услуг по пуску космических объектов (космических аппаратов, космических кораблей, модулей пилотируемых станций); международные проекты; проекты эксплуатации существующих изделий ракетно-космической техники; предоставление услуг с использованием ракетно-космической

техники [1]. Участниками космических проектов являются все юридические и физические лица, участвующие в разработке, производстве, эксплуатации изделий ракетно-космической техники и объектов космической инфраструктуры, включая: заказчиков и потребителей изделий ракетно-космической техники, объектов космической инфраструктуры и услуг.

В последнее время в мире активно обсуждаются перспективные проекты по освоению космоса, которые могут быть реализованы в скором будущем: российские базы на Марсе и Луне; частый полёт на Марс в 2018 году; российский отель CSS для космических туристов; DARPA: космическая программа на 100 лет; лифт в космос от Obayashi Corporation и др.

Согласно указу президента России № 874 «О системе управления ракетно-космической отраслью» (РКО) от 2 декабря 2013 года создается Объединенная ракетно-космическая корпорация (ОРКК) на базе Научно-исследовательского института космического приборостроения («НИИ КП»). Целью реформирования ракетно-космической отрасли Российской Федерации является оптимизация структуры отрасли, исключение дублирования функций и технических решений и улучшение качества продукции космической отрасли. Объединенная ракетно-космическая корпорация будет принимать общие технические решения, и

предъявлять одинаковые требования к участникам космических проектов. В рамках интеграции предприятий при реализации космических проектов в состав ОРКК предполагается включить несколько десятков организаций, объединенных в интегрированные структуры. Всего в состав корпорации планируется включить восемь холдингов созданных на базе крупнейших предприятий отрасли [2].

Таким образом, на современном этапе развития российской космонавтики, в условиях оптимизации управления РКО с целью повышения ее конкурентоспособности вопросы интеграции предприятий при реализации космических проектов являются чрезвычайно актуальными.

Библиографические ссылки

1. URL: <http://www.space-ins.ru/index.php/kategoria2/19-spaceproject.html> (дата обращения: 12.05.2014).
2. URL: <http://www.space-ins.ru/index.php/kategoria2/19-spaceproject.html> (дата обращения: 12.05.2014).
3. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: www.smartcat.ru/catalog (дата обращения: 12.05.2014).

© Анищенко Ю. А., Шумаков Ф. П., 2014

Н. В. Герасимова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ОСОБЕННОСТИ АПТЕЧНОЙ АССОРТИМЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ

Рассматриваются теоретически аспекты аптечного маркетинга, факторы влияния на выбор ассортиментной стратегии, правила работы с товаром. Данные особенности оказывают непосредственное влияние на повышение конкурентоспособности аптеки.

Ключевые слова: аптечный маркетинг, ассортиментная стратегия, конкурентоспособность.

N. V. Gerasimova

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

PECULIARITIES OF ASSORTMENT STRATEGIES OF PHARMACEUTICAL COMPANIES

Theoretical aspects of pharmaceutical marketing, influence on selection of assortment strategy, order of working with goods is observed in the article. Increasing of competitive between pharmaceutical companies is occurred with the help of above-listed peculiarities.

Keywords: pharmaceutical marketing, assortment strategy, competitiveness.

Разработка ассортиментной стратегии компании – сложный и трудоемкий процесс, который требует полного понимания текущей ситуации на

рынке, знания основных рыночных тенденций и конкурентных стратегий. В процессе формирования ассортиментной стратегии подробно исследу-

дуются потребители отрасли, анализируется скрытый спрос и свободные рыночные ниши.

Эффективность работы аптеки во многом зависит от ассортимента товаров, насколько разнообразно продуманно предложение. Работа с ассортиментом в аптеке значительно сложнее, чем в других отраслях торговли.

Не существует двух абсолютно одинаковых ассортиментных стратегий. Главным фактором, влияющим на выбор стратегии, является место расположения аптеки: какой тип района, наличие вблизи крупных торговых точек, наличие лечебно-профилактических учреждений, наличие конкурентных аптек. Проанализировав особенности места расположения аптеки можно определить локальный спрос и его особенности, интенсивность конкурентного влияния на аптечное предприятие, индивидуальные особенности аптеки.

Еще одним фактором выбора ассортиментной стратегии являются особенности самой аптеки. Одной из таких особенностей является площадь аптеки. Площадь влияет на количество ассортиментных позиций и ассортиментных групп. Еще одной особенностью аптеки является формат торговли. Большая площадь и открытая выкладка дают возможность расширить ряд ассортиментных групп.

После объективного анализа всех факторов влияния на ассортимент можно приступать к выбору ассортиментной стратегии.

Существует четыре основные стратегии работы с аптечным ассортиментом, и каждая из них должна использоваться при соответственном изменении конъюнктуры рынка.

1. Стратегия расширения ассортимента. Эта стратегия самая простая, но и самая затратная. Как правило, именно ее придерживаются на этапе открытия аптечного предприятия, а также при получении аптечным пунктом статуса аптеки.

Стратегия расширения ассортимента предполагает ввод новых товарных групп. Обычно основной ассортимент вновь открытой аптеки дополняют такими товарными группами, как лечебная косметика, детское питание и другие товары для детей, ортопедические изделия, диабетические продукты и т. д.

Стратегия расширения ассортимента эффективна в том случае, если владелец готов вкладывать значительные средства и стремится к полномасштабной деятельности на фармацевтическом рынке.

2. Стратегия сужения ассортимента. Эта стратегия обычно используется при неблагоприятной экономической обстановке. К примеру, в условиях глобального кризиса – за последним год витрины многих аптечных предприятий пали выглядеть весьма бедно, утратив «сопутку» – товары не ежедневного спроса и парафармацевтическую продукцию. Сужение ассортимента предполагает

полное или частичное удаление отдельных товарных групп.

Чаще всего эта стратегия используется в том случае, если планируется сокращение бизнеса или даже закрытие аптечного пункта. Постепенно выводят из ассортимента лекарственные препараты, БАДы, лекарственные травы редкого спроса, медтехнику и сопутствующие товары.

3. Стратегия углубления ассортиментной группы. Эта стратегия направлена на привлечение новых покупателей и хорошо работает в тех случаях, когда используется в соответствии с расположением аптеки. К примеру, если рядом с вашей аптекой расположен диабетический центр, имеет смысл ввести в ассортимент продукты и другие товары для диабетиков. Если поблизости есть детская поликлиника, можно расширить детский и грудничковый ассортимент. Если рядом находится ортопедический или реабилитационный центр, не стоит ограничиваться поясами и стельками, завезите товары для коррекции осанки, бандажи и корсеты, лечебные подушки, массажные накладки на автомобильные сидения – все, что сможете выдать на витрине и предложить заинтересованной группе посетителей.

Использовать стратегию углубления ассортиментной группы можно лишь в том случае, если вы хорошо знаете сегмент рынка, для которого предназначается новый товар. В противном случае этому товару может выпасть незавидная судьба – провалиться на полках материальной комнаты до истечения срока годности.

Углублять аптечный ассортимент можно в нескольких направлениях: «вверх», когда основное предложение в товарной группе дополняется более дорогими позициями; «вниз», когда в ассортимент вводятся более дешевые товары, и «напрямую», когда в ассортиментную группу вводятся товары уже существующего ценового диапазона.

4. Стратегия прореживания ассортиментной группы. Не каждый товар живет долго. Часто случается, что спрос на конкретные лекарственные средства и БАДы падает – вышли новые, более эффективные аналоги, закончилась реклама на радио или ТВ, врачи перестали выписывать конкретный препарат. Стратегия прореживания предполагает вывод из ассортимента аптеки тех товаров, которые перестали пользоваться спросом у посетителей.

Добиться эффективной работы аптеки со стабильным и неизменным ассортиментом товаров на витрине невозможно: он должен быть максимально адаптирован к сиюминутным требованиям локального рынка. Именно поэтому стратегия работы с ассортиментом должна быть плавающей, а точнее, в работе с ассортиментом используют несколько стратегий.

Г. А. Карачёва
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Раскрываются особенности реструктуризации предприятий ракетно-космической промышленности при создании интегрированных структур, соответствующих направлениям государственной оборонной политики и конъюнктуре внутреннего и мирового рынков ракетно-космической техники.

Ключевые слова: ракетно-космическая промышленность России, интегрированные структуры, реструктуризация предприятий.

G. A. Karacheva
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

FEATURES ENTERPRISE RESTRUCTURING SPACE ROCKET INDUSTRY IN ESTABLISHING CORPORATE STRUCTURES

The article describes the features of restructuring the space industry to create integrated structures corresponding to the directions of the state defense policy and state of the domestic and global markets, rocket and space technology.

Keywords: rocket and space industry Russia, integrated structure, restructuring of enterprises.

Главной проблемой ракетно-космической промышленности (РКП) является несоответствие потенциала промышленности новым требованиям государства и мирового космического рынка по выпускаемой продукции, по научно-производственному и кадровому составу, по организационной и имущественной структуре промышленности. Российская РКП, за исключением пилотируемой космонавтики, практически неконкурентоспособна. В российской технике на сегодняшний день используется более 600 наименований элементов зарубежного производства.

Несмотря на выход российской продукции на мировые рынки вооружений вызывают опасения в производственном секторе ракетно-космической промышленности. Избыточная производственная и технологическая инфраструктура предприятий РКП в условиях недогрузки мощностей, постоянно растущая стоимость сырья и материалов приводит к значительному росту издержек производства, себестоимости продукции и неконкурентным ценам. Старение кадрового состава, утеря технологий и износ станочного парка приводит к нарастанию проблем в области качества выпускаемой продукции. Несистемные подходы к производству предприятий при смене управления на новых управляющих, не имеющих знаний в области наукоемкой продукции, разрушает инфраструктуру производства в РКП.

Накопившиеся в этой сфере проблемы решаются путем реформирования космической отрасли. С 2000-х годов одной из основных задач пре-

образований РКП является интеграция предприятий. Образуются крупные интегрированные структуры, ориентированные на разработку и производство определенных видов ракетно-космической техники и осуществления услуг в сфере космической деятельности. Такие структуры представляют собой открытые акционерные общества с контрольным пакетом акций в руках государства и в свою очередь владеют контрольными пакетами акций других аналогичных предприятий. Наряду с преобразованиями, идет приватизация предприятий РКП, хотя их крупнейшим собственником все же остается государство [1].

Целью формирования интегрированных структур РКП является создание рациональной производственной структуры, соответствующей направлениям государственной оборонной политики, конъюнктуре внутреннего и мирового рынков ракетно-космической техники. Для производств, включающих длинные цепочки и большое число технологических переделов от получения сырья до его переработки наиболее характерна вертикальная интеграция. Это позволяет контролировать цены по всей цепочке внутри страны. Горизонтальная интеграция более свойственна многоотраслевым структурам, когда объединения, создаваемые в одной отрасли или подотрасли, проникают в смежные сектора экономики. Также к структурным преобразованиям предприятий РКП, обеспечивающим повышение эффективности их деятельности, относится реструктуризация. В процессе реструктуризации происходят изме-

нения, затрагивающие номенклатуру производимой продукции и объемы производства, техническую базу и технологические процессы, качество выпускаемого продукта, показатели использования ресурсного потенциала, продвижение товаров на рынок, ценовую политику, методы и формы организации управления.

Реструктуризация предприятий реализуется посредством комплекса мероприятий в рамках законодательства. Она нацелена на улучшение деятельности за счет более эффективного использования имеющегося потенциала и сопровождается внутренними структурными преобразованиями, включающими производственные, финансовые и организационные инструменты. К инструментам производственной реструктуризации можно отнести уменьшение себестоимости продукции, улучшение планировки производственных помещений и оборудования, приведение мощностей производства в соответствие с объемом выпускаемой продукции; сокращение избыточной рабочей силы. Инструментами финансовой реструктуризации являются взаимозачеты, продажа долговых обязательств, погашение задолженности посредством отчуждения имущества должника и списание задолженности. Слияние и присоединение предприятий, разделение или выделение из предприятия отдельного юридического лица, дробление крупных предприятий на ряд мелких, преобразование предприятий в холдинговые компании относится к инструментам организационной реструктуризации [2].

Превращение ракетно-космической промышленности в базу экономического роста предполагает наращивание ее потенциала как путем создания новых производств и сфер деятельности, так и рационализации уже имеющихся. Реструктуризация предприятий должна быть направлена на изменение организационной структуры управления предприятием, изменение бизнес-процессов, изменение облика предприятия и обеспечение его инвестиционной привлекательности.

Целесообразней всего проводить реструктуризацию путем выделения из существующих производств технологических центров на базе имеющихся технологий, с концентрацией ресурсов по функционированию центров на каком-либо из предприятий, имеющем наибольший для этого потенциал. В результате выделения производств произойдет увеличение загрузки мощностей технологических центров, произойдет повышение специализации, производительности труда, рост квалификации персонала, снижение затрат и возможность целевого технологического перевооружения.

Сегодня сложившаяся ситуация требует проведения радикальных изменений, основанных на анализе текущего состояния ожидаемых перспективах развития предприятий РКП. На предприятиях сохранились заделы, но невостребованные

наработки с каждым годом теряют свою привлекательность. Наряду с техническим перевооружением предприятиям РКП потребуется решать задачи формирования кадрового состава управленческого персонала, омоложения научно производственных работников и передачи молодым специалистам накопленных знаний и опыта. Также для крупных российских предприятий РКП, характерно осуществление в одиночку полного цикла разработки и производства продукции. Параллельно с интеграционными процессами, перед многими предприятиями стоит проблема передачи части функций или процессов, не являющихся частью основной деятельности предприятий сторонним организациям и сотрудничество с мелкими производителями. Такой метод позволит предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и более совершенному использованию имеющихся ресурсов. В результате таких мероприятий предприятия избавляются от всех нестратегических производств. Мелкие производители специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции и соблюдению условий графика поставок. Это дает возможность сконцентрировать ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом.

Для многих предприятий актуальной проблемой является модернизация производственных мощностей, обновление модельного ряда и продвижение продукции. В результате чего можно получить ресурсы для развития приоритетных направлений за счет продажи отдельных производств. Также одной из особенностей, затрудняющей использование сотрудничества с мелкими производителями является невозможность ликвидации избыточных активов, которые включены в мобилизационные планы. Как правило, государственных средств недостаточно для полноценного поддержания таких мощностей в должном состоянии. В виду нехватки и специфики госзаказов, перед предприятиями все более остро встает проблема необходимости поиска сильных финансовых партнеров, технического перевооружения и сокращения избыточных мощностей. Это становится основным препятствием к внутренним преобразованиям на предприятиях РКП. Проблема конкуренции отечественных производителей продуктов и услуг в сфере космической деятельности считается не самой важной в краткосрочной перспективе, но подходы к её решению определяют ответы на неоднозначные вопросы отраслевой реформы. Основная ценность конкуренции отечественной РКП заключается в выборе оптимальных решений, в поиске компромиссов между субъектами экономической деятельности, имею-

щими несовпадающие интересы. При этом можно выделить два основных движущих фактора, определяющих возможность компромисса:

1. Наличие независимых друг от друга заказчиков и поставщиков продукции на разных уровнях отраслевой цепочки переделов. Такая цепочка включает поставку финишной продукции государственному или коммерческому заказчику.

2. Наличие конкуренции поставщиков финишной продукции. Выход российских предприятий РКП на международные рынки возможен, и без конкуренции между собой. Для внутреннего рынка возможна лишь конкуренция национальных предприятий. Она должна поддерживаться, каким бы защищённым ни был к настоящему моменту и в будущем отечественный рынок основной продукции РКП. Альтернативой в данном случае является лишь потеря конкурентоспособности национальных предприятий, искусственно позиционируемых в качестве монополистов, и приход в эти сегменты зарубежных игроков.

Первый фактор в условиях современной экономики более очевиден, а второй в реальности носит более универсальный характер. Хотя необходимость практической реализации соответствующих мер далеко не всегда выглядит очевидной. Примером тому является решение о создании ОАО «Объединённая ракетно-космическая корпорация» (ОРКК) и внутри ее создание горизонтальных холдингов. То есть основными факторами, определяющими необходимость конкуренции, считается наличие выбора у государственного заказчика соответствующих продуктов и услуг, и наличие принуждения к инновациям. Это побуждает конкурирующие научно-производственные организации выводить на рынок решения, более эффективные по технико-экономическим показателям [3].

Дополнительно к двум факторам для РКП, относят дублирование критически важных производств и компетенций. Рассредоточение научно-производственной базы и исключение ситуации единственного поставщика необходимых систем, оборудования и услуг представляет собой положительный фактор. Он обуславливает невозможность далее пользоваться продуктами и услугами одного из поставщиков при сохраняющейся остротой в них необходимости. В этом смысле наличие предприятия-конкурента представляет собой безусловное благо.

На сегодняшний момент российское государство является основным заказчиком продуктов и

услуг по целому ряду направлений космической деятельности. Оно практически единолично определяет «продуктовую стратегию» в областях, связанных с созданием системы средств выведения, пилотируемой космонавтикой и военно-космической деятельности. Так как в проекте реструктуризации отрасли РКП активным субъектом выступает государство, то заинтересованными сторонами, отдельных задач реструктуризации могут выступать различные ведомства, чьи цели эффективности далеко не всегда совпадают. Роль государства в российских условиях обусловлена значимостью космической деятельности, а в значительной степени формальным признаком собственности основных активов предприятий РКП. Любые соображения стратегической значимости и государственной важности космической деятельности и задач, решаемой РКП в интересах обороны, в данном случае выступают скорее дополнительным фактором, обуславливающим необходимость реструктуризации.

В общем случае задача реструктуризации сводится к распределению между ограниченным количеством интегрированных структур существующих предприятий, состояние собственности которых позволяет такое перераспределение, т. е. решение задачи реструктуризации сводится к определению рационального количества интегрированных структур и отнесению имеющихся предприятий к одной из них.

Библиографические ссылки

1. Государственная программа Российской Федерации «Космическая деятельность России на 2013–2020 годы». Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 2594-р.

2. Карачёва Г. А., Семенова Т. А. Аспекты реструктуризации предприятий ракетно-космической промышленности в условиях корпоратизации // Приоритетные научные направления: от теории к практике : сб. материалов VII Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2013. 211 с.

3. Пайсон Д. Б. Некоторые методологические аспекты реструктуризации высокотехнологичного комплекса России (на примере ракетно-космической промышленности) // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3.

© Карачёва Г. А., 2014

М. А. Лячин
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА МОТИВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ

Рассматривается диалектическая природа трудовой мотивации, обусловленная мотивирующими факторами инновационного труда.

Ключевые слова: лояльность, инновационный труд, мотивирование креативного труда, лояльность как структурный элемент трудовой мотивации.

М. А. Lyachin
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

HUMAN CAPITAL AS BASIS OF MOTIVATIONAL METHODS OF CONTROL OVER WORK

In article the dialectic nature of labor motivation caused by motivating factors of innovative work is considered.

Keywords: loyalty, innovative work, motivation of creative work, loyalty as structural element of labor motivation.

В связи с переходом российской экономики к рыночным методам хозяйствования у российских предприятий возникла необходимость работать, учитывая законы и требования не рынка вообще, а именно современного рынка. Как известно в странах с развитой рыночной экономикой рынок продавца сменился рынком покупателя. На рынке продавца господствует предложение, то есть продавец, который навязывает покупателю и номенклатуру товаров и цены. На рынке покупателя, наоборот, доминирующую позицию занимает покупатель, который в условиях перепроизводства товаров, находясь в положении выбора, определяет структуру предложения товаров и объемы их продаж. В связи с этим, у товаропроизводителей возникает тактическая и стратегическая ориентация производства на удовлетворение конкретных потребностей конкретных потребителей. В таком случае на первое место выходит качество товаров и внедрение инноваций для производства новых видов товаров. В целом, инновационный характер экономического развития рыночной экономики в условиях господства рынка покупателя определяет качественно новые сущностные черты труда и новое отношение к нему непосредственных производителей. К новым чертам следует отнести, прежде всего, превращение человеческого капитала в решающий фактор производства и стратегический ресурс экономики, а самого труда в мотиватор работников на инновационный труд и в источник лояльного отношения к нему сотрудников. От сотрудников потребовалась творческая инициатива (гибкие технологии), мотива-

ция на труд и лояльное отношение к труду (приверженность к организации).

В то же время, развитие ведущих стран мира подготовило необходимые условия для формирования механизма присвоения добавочной стоимости, создаваемой человеческим капиталом, в интересах всего общества. И только в российской экономике продолжает действовать правило, согласно которому рента от эксплуатации природных ресурсов и человеческого капитала приватизируются, а убытки от неэффективной деятельности новых собственников – национализуются. Преодоление последствий названного противоречия эксплуатации человеческого капитала на отечественной почве требует углубления теории человеческого капитала.

Дело в том, что социально-экономическая природа переворота в экономике труда в связи с открытием человеческого капитала теоретически не осмыслена с достаточной глубиной ни в зарубежной литературе, ни, тем более, в отечественной. В концепциях человеческого капитала к настоящему времени подтвердилось открытие Г. Беккера о человеческом капитале как главной форме общественного богатства и решающем факторе материального производства. Г. Беккер теоретически доказал и обосновал математически, что рентабельные вложения в науку, образование, здравоохранение, систему комфорта и гигиену дают в несколько раз более высокую экономическую отдачу, чем привычные для индустриального капитализма инвестиции во внутрипроизводственные факторы [1]. Концепция человеческого капитала предопределила переход от теории

индустриального общества к теории постиндустриального. Однако она не раскрыла суть этого перехода в сфере труда, а сделала акцент на возрастании значения нематериальных источников общественного богатства, относящихся в первую очередь к человеческому капиталу. Акцент на нематериальных источниках общественного богатства перерос в обоснование приоритетности человеческого капитала в системе факторов производства, а, следовательно, собственник предприятия становится в новое отношение к субъективным факторам производства. Частично элементы нового отношения были отражены теоретиками человеческого капитала. Собственников и менеджеров предприятия учили относиться к наемному персоналу как к сфере вложения денежных средств, что использование человеческого капитала в процессе производства, во-первых, требует отказаться от принуждения к труду работников и перейти к «убеждению без принуждения», во-вторых, так организовать управление производством, чтобы достигались одновременно две цели: рост денежных доходов предприятия и удовлетворенность трудом [3, с. 667]. Все теории трудовой мотивации на Западе разрабатывались в интересах обеспечения эффективной практики достижения двойственной цели производства. Однако и трактовка человеческого капитала, и теории трудовой мотивации допускают абстрагирование от природы трудовых отношений, идущих на смену трудовым отношениям индустриального капитализма.

В целом было понятно, что индустриальное общество основывалось на эксплуатации наемного труда промышленных рабочих; главными факторами роста производительности здесь были инвестиции в развитие материального производства, в совершенствование промышленных технологий. Теория же человеческого капитала, делая акцент на приоритетности инвестиций в субъективный фактор производства, не давал прямого ответа на следующие вопросы. Исчезает ли эксплуатация наемных работников и их отчужденность от труда при использовании в производстве человеческого капитала? И если исчезает, то какими отношениями заменяется отчужденность и эксплуатация труда?

Ответ на поставленные вопросы, является фундаментальными для развития теории человеческого капитала.

Специалисты по проблемам человеческого капитала отмечают, что в информационно-инновационном обществе факторы роста производительности труда уже не локализируются на отдельном предприятии, в границах индивидуального капитала. Накопление человеческого капитала осуществляется прежде всего на уровне общества в целом и за счет общества. Это объясняется тем, что инвестиции в человеческий капитал имеют долгосрочный характер. Например, отдача от

инвестиций в образование молодежи начинает поступать через 15–20 лет, но такой срок не устраивает частный бизнес, а потому он всегда предпочитает краткосрочные инвестиции долгосрочным. В связи с этим возникает основное противоречие постиндустриального общества. С одной стороны, частный бизнес вынужден использовать человеческий капитал. С другой – он уходит от долгосрочных инвестиций в человеческий капитал и, следовательно, безвозмездно присваивает интеллектуальную ренту. Но в таком случае сохраняются элементы эксплуатации и отчужденности в сфере труда и трудовых отношений, порождаемые уже условиями применения человеческого капитала.

В то же время, приоритетность человеческого капитала на современных предприятиях, с одной стороны, подрывает антагонистические формы эксплуатации и отчужденности труда, с другой – порождают предпосылки к формированию новых отношений, а, именно, отношений к труду как к собственному делу. Данные отношения, по нашему мнению, и фиксируются терминами, приверженность и лояльность.

Отношение непосредственных производителей к труду как собственному делу (лояльные отношения) исключены в индустриальном обществе, основанном на отношениях господства и подчинения, но они неизбежно и закономерно возникают, когда работники становятся собственниками человеческого капитала. Выше мы отмечали, что основные вложения в человеческий капитал делает общество в целом, но человеческий капитал персонифицируется индивидами и превращается в их собственность. На современные предприятия приходят не собственники рабочей силы, а собственники человеческого капитала. В результате бизнес вступает в отношение с владельцами человеческого капитала в системе новых трудовых отношений.

Человеческий капитал становится источником добавочной стоимости, если бизнес:

- целесообразно использует запас способностей непосредственных производителей для роста производительности труда;
- прирост производительности труда закономерно и непрерывно связывается с ростом зарплат работников;
- увеличение доходов мотивирует работника делать дополнительные вложения в свой человеческий капитал, кумулятивно его накапливать;
- в процессе накопления человеческого капитала бизнес принимает активное участие на уровне предприятия (обучение работников, например);

Сегодня каждый топ-менеджер развитых стран с рыночной экономикой знает, что именно лояльность сотрудников помогает не только выжить в жесткой конкуренции, но и предоставляет фирме решающее конкурентное преимущество.

Менеджеров на Западе не приходится убеждать в том, что лояльные, глубоко мотивированные и высокопрофессиональные сотрудники – это «золотой запас» современного предприятия. Как показывает анализ специальной литературы по экономике труда, руководство отечественных предприятий проявляют заинтересованность в использовании зарубежных теорий трудовой мотивации и методов формирования у сотрудников лояльного отношения к организации.

Однако практика использования мотивационных методов управления персоналом и формирования лояльности, во-первых, недостаточна результативна, во-вторых, имеет слабое научное обеспечение. Достаточно сослаться на то, что в специальной отечественной литературе допускается отождествление мотивационных методов с социально-психологическими, а понятие лояльности трактуется как нравственная категория. Не учитывается то, что инновационный способ производства базируется на ведущей роли в экономике интеллектуальной составляющей сотрудников, связанной с развитием науки, образования, современных информационных технологий, увеличением доли наукоемкого сектора экономики. Научно-технический прогресс требует разностороннего развития способностей работников. В результате непосредственные производители накапливают и персонифицируют человеческий капитал. И как собственники человеческого капитала они приобретают статус субъекта производственных отношений и вместе с этим статусом превращаются в активных, деятельных участников процесса производства, в котором впервые возникает устойчивая, постоянно воспроизводимая зависимость индивидуального вознаграждения от индивидуальной деятельности работника, от его личного положения в обществе, от накопления его собственного персонифицированного человеческого капитала, от его эффективного применения в процессе производства. Когда человеческий капитал персонифицируется, т. е. становится личным достоянием непосредственного производителя, тогда в корне изменяется способ управления трудом такого работника. Инновационному капиталу требуется не просто высококвалифицированный специалист, а глубоко мотивированный и устойчиво лояльный. Управление трудом работников, личным достоянием которых стал человеческий капитал, вызывает к жизни мотивационный менеджмент.

Для накопления и использования человеческого капитала требуется новая парадигма управленческого мышления и в ее границах развитие мотивационного менеджмента, как сложного социального явления, требующего «очеловечить» все общественные процессы, управлять ими, осуществляя их «человеческое измерение». Мотивационный менеджмент как инструмент управления трудом персонала, каждый член которого являет-

ся собственником человеческого капитала, по своему сущностному содержанию сводится к управлению развитием человеческого потенциала, к способу развертывания разносторонних способностей владельцев человеческого капитала. И в таком качестве он входит в систему понятий современного информационно-инновационного способа производства. В связи с этим, ясно, что методы мотивации инновационного труда не следует отождествлять с социально-психологическими методами управления персоналом, а содержание лояльности сводить к сфере морально-этических отношений.

Методологическая функция понятия человеческий капитал, превращение данной категории в инструмент анализа лояльности персонала и мотивации инновационного труда, выявляется только в том случае, если сущность человеческого капитала трактуется в качестве генетической основы инновационных трудовых отношений. В таком качестве категория человеческий капитал помогает получить ответ на многие вопросы. Так, например, основоположники теории человеческого капитала выдвинули положение о двойственной цели производства при использовании человеческого капитала: предполагается, что работодатель должен заботиться не только о получении прибыли, но и об удовлетворенности работников трудом. Однако, что заставляет бизнесмена заботиться об одновременном достижении двух вышеназванных целей? Получить научный ответ на данный вопрос без обращения к сущности человеческого капитала как генетической основы лояльных отношений невозможно. Чаще всего говорят: «Относитесь к своим работникам по-человечески, душевно и в ответ вы получите лояльного и мотивированного работника». Но в этом ответе не указывается на необходимость лояльных отношений, что составляет предмет науки.

Другое дело, если отвечая на вопрос о причинах двойственной цели, мы, обращаясь к сущности человеческого капитала, будем утверждать следующее: «Работник в современных условиях вступает в процесс производства как владелец человеческого капитала и как таковой, он, во-первых, есть личность, а во-вторых, приводить в движение свой человеческий капитал на производстве он не будет в условиях отчужденного труда. Следовательно, причины удовлетворенности трудом, механизм ее обеспечения придется искать не в психике работника, а в самом содержании труда.

В ходе эволюции трудовых отношений, в постиндустриальный период развития экономики западных стран, труд в организациях приобрел свойство мотивировать работников на работу. Менеджеры стали сознательно развивать мотивирующий характер труда, проводя мероприятия по усложнению труда, его обогащению и проектированию. Практики обогащения и проектирования

труда требовала особой теории мотивации. И она была создана Ф. Герцбергом и получила название мотивационно-гигиеническая или двухфакторная теория мотивации.

Важно подчеркнуть, что мотивационная теория Ф. Герцберга открыла новое направление в исследовании трудовой мотивации. Прямые последователи А. Маслоу исходили из теории потребностей, а Ф. Герцберг взял за исходный предмет исследования – сам труд, его качество и его мотивирующие факторы. Теорию Ф. Герцберга мы предлагаем выделить из имеющейся на Западе совокупности мотивационных теорий, во-первых, потому, что задача его исследований в области трудовой мотивации – подвести теорию под практику обогащения труда [2, с. 735], во-вторых, в основу теории трудовой мотивации он положил мотивационный характер трудовой деятельности, то есть он утверждал, что сама работа должна вызывать у работника чувство удовлетворения, а не только трудовую активность. Именно в том, что работа становится источником удовлетворенности трудом, проявляется мотивирующий характер труда.

В связи с этим, Ф. Герцберг в самой трудовой деятельности выделил факторы мотивации и удовлетворенности, факторы присущие самому характеру труда и назвал их мотиваторами [2, с. 735]. К мотиваторам Ф. Герцберг отнес следующее:

- признание и одобрение результатов работы;
- продвижение по службе;
- высокую степень ответственности;
- успех и возможность творческого роста.

Факторы, которые хотя и влияют на удовлетворенность (неудовлетворенность) трудом, но находятся за пределами собственно труда, по теории Ф. Герцберга следует отнести к гигиеническим факторам. К ним относятся:

- политика компании;
- заработная плата;
- межличностные отношения с коллегами;
- практика контроля работы.

Мотивационно-гигиеническая теория Ф. Герцберга давала ясное теоретическое обоснование существующей практики обогащения труда (расширение и содержания, и объема работы). Основным выводом мотивационной теории Ф. Герцберга гласил, если менеджмент вносит изменения в направлении обогащения работы, то он сможет получить желаемые результаты, т. е. усилить мотивацию и производительность только в том случае, если в работе будут задействованы мотивирующие факторы [2, с. 735].

Таким образом, система мотивации трудовой деятельности в исходном плане строится на мотивационном характере самого труда, на мотивирующих факторах, присущих самому характеру и сущности работы. В отечественной литературе по мотивации широко распространено облегченное мнение, согласно которому, дескать, менеджеру достаточно хорошо знать потребности работников и учитывать их в процессе управления трудом, как он легко может организовать систему мотивации на предприятии. Не трудно заметить, что подобного рода оценка основ мотивационного менеджмента носит чисто психологический и поверхностный характер. Она не имеет ничего общего с научной теорией Ф. Герцберга, согласно которой мотивация работников на труд и рост их удовлетворенности трудом имеет место благодаря наличию в самой работе факторов, мотивирующих сотрудников на достижение эффективности производственной деятельности и достижение удовлетворенности трудом.

Библиографические ссылки

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / предисл. Р. И. Капелюшников. М. : ИД ГУ–ВШЭ, 2003.
2. Гловели Г. Д. История экономических учений : учеб. пособие для бакалавров. М. : Юрайт, 2012. 742 с. Сер. Учебники НИУ ВШЭ.

© Лячин М. А., 2014

В. Е. Рубан
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

КОНКУРЕНЦИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ РЕГИОНА

Рассмотрены конкурентные отношения консалтинговых компаний на региональном уровне, проблемы взаимодействия и перспективы развития консалтинговой деятельности.

Ключевые слова: консалтинговые фирмы, конкуренция, маркетинг, форма управления, рыночные условия.

V. E. Ruban
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

COMPETITION CONSULTING COMPANIES IN THE MARKET OF THE REGION

This article reviews the competitive relations consulting companies at the regional level, interaction problems and prospects of development of consulting activity.

Keywords: consulting firms, competition, marketing, management, market conditions.

На рынке консалтинговых услуг города Красноярска и Красноярского края наблюдается присутствие большого числа фирм, разного направления деятельности. На сегодняшний день бизнес консультируют более 300 организаций, причем среди них имеются как крупные представители международных компаний, так и небольшие местные игроки. Рынок консалтинговых услуг является довольно динамичным, ведь Красноярский край один из крупнейших регионов Российской Федерации, на его территории постоянно внедряются новые инновационные проекты, соответственно потребность в услугах для бизнеса возрастает. Потенциал роста общероссийского рынка консалтинга оценивается в 20–40 % в год, это обусловлено изменениями бизнес-среды, появлением новых технологий и других факторов.

Уровень оказания услуг для бизнеса и их качество у крупных компаний не всегда выше, чем у мелких местных игроков. Поскольку небольшие фирмы преимущественно пытаются занять рыночные ниши, а некоторые вообще берутся за абсолютно любой вид консультационной деятельности без какой-либо стратегии, с единственной целью – выжить, говорить о каких-то конкурентных преимуществах не приходится. Крупные фирмы без труда вытесняют конкурентов, используя свое имя, репутацию и хорошую маркетинговую стратегию. Небольшим консалтинговым фирмам есть чему поучиться у своих потенциальных конкурентов, в противном случае, опыт, знание местного рынка, углубленное изучение проблем и индивидуальный подход так и останутся невостребованным.

Анализ современного управления небольшими консалтинговыми компаниями позволяет сделать выводы, что в сложившихся условиях с учетом

значительного фактора неопределенности, многие из них не могут приспособиться к потребностям рынка. Рыночные условия нужны, чтобы отсеивать слабых игроков, но в данном случае наблюдается проблема стратегического управления, а точнее неразвитость системы стратегического видения и планирования в малых и средних компаниях. Это напрямую влияет на снижение объема оказываемых услуг, ухудшает положение фирмы, приводит к негативным экономическим последствиям. Возможно, менеджерам просто некогда оторваться от насущных проблем и проанализировать ситуацию как бы со стороны и это не столько тактическая ошибка, сколько важный стратегический просчет.

Самое простое и эффективное что можно сделать небольшим консалтинговым организациям в подобной ситуации, это призвать на помощь маркетинг. Традиционно маркетинг при создании отличий (дифференциации) использует сегментацию рынка и основные элементы комплекса маркетинга. Сегментация рынка – это такой процесс его разделения на группы потребителей, при котором продукт (услуга) достигает каждой части рынка благодаря сочетанию элементов из «четырех Р» маркетинга (product, place, price and promotion – продукт, размещение товара, цена и продвижение). Между тем, подобный способ довольно ограничен. Вместо концепции «четырех Р» маркетингу необходима система, рождающая важные стратегические идеи, система, исследующая результаты работы разных отделов компании по обслуживанию разных групп покупателей. Эта система должна определить, где внутри организации рождается дифференциация.

Для решения этой задачи, Нирмалия Кумар в своей книге «Маркетинг как стратегия» предлагает концепцию стратегических сегментов [1,

с. 55–90]. Для того чтобы с их помощью создать устойчивый ряд отличий конечного продукта оказания вашей услуги, необходимо ввести в действие специфические сети создания ценности для обслуживания обособленных стратегических сегментов. Сеть создания ценности, которую иногда также называют цепочкой ценности или бизнес-системой – это сведение воедино всех маркетинговых операций, а также немаркетинговых, но необходимых для создания ценности. Конкуренту намного труднее взять на вооружение вашу сеть создания ценности, чем просто скопировать ваши действия. Поэтому концепция стратегических сегментов помогает выявить возможности для создания устойчивой дифференциации.

Кроме того, совсем не обязателен отдел маркетинга, ведь компания в целом может сама заниматься маркетингом и оптимизировать движение к рынку. Происходящие в компаниях перемены открывают новые возможности для более быстрой и последовательной координации деятельности, направленной на создание потребительской ценности. Во-первых, компании начинают придавать большее значение достижению общей цели. Во-вторых, компании принимают новые формы управления, переходя от иерархической соподчиненности к работе в команде. В конечном счете, потребитель получает продукт, который является

совокупным результатом работы разных специалистов. В такой команде всегда есть номинальный начальник, но фактически роль лидера переходит от одного участника команды к другому. В наши дни подобные команды действительно выполняют львиную долю работы в компаниях на их пути к процветанию.

Также можно прибегнуть к созданию временных или постоянных стратегических альянсов. Объединяясь с другими местными небольшими консалтинговыми фирмами можно дать серьезный отпор экспансии крупных федеральных и иностранных игроков на региональные рынки, нужно распределить роли и учиться построению выгодных партнерских взаимоотношений. Общая угроза может сплотить также сильно, как и общая цель, необходимо учиться мыслить нестандартно и иметь смелость конкурировать с собой, чтобы всегда быть первым.

Библиографическая ссылка

1. Нирмалия Кумар. Маркетинг как стратегия. Роль генерального директора в интенсивном развитии компании и внедрении инноваций. М. : Претекст, 2008.

© Рубан В. Е., 2014

С. И. Сенашов, М. Г. Шиверская
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ БЮДЖЕТНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ

Рассматриваются интеллектуальные методы анализа заключенных договоров бюджетным учреждением за период с 12.01.2012 по 01.10.2013 года. Построены уравнения на основе регрессионного, авторегрессионного анализа.

Ключевые слова: регрессионный анализ, прогнозирование.

S. I. Senashov, M. G. Shuverskaya
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

METHODICAL BASES FORECASTING AGREEMENTS CONCLUDED BY THE BUDGETARY INSTITUTIONS

In the article it is described the intellectual methods of analysis of agreements concluded by the budgetary institutions for the period from 12.01.2012 to 01.10.2013. The equations based on regression, autoregression analysis.

Keywords: regression analysis, forecasting.

Прогнозирование заключенных государственных контрактов, является действенным инструментом экономической и финансовой деятельности го-

сударства. Прогноз можно осуществить при помощи реестра заключенных государственных контрактов размещенных на сайте: <http://zakupki.gov.ru>,

поскольку он содержит достаточно полную и достоверную информацию о заключенных от имени бюджетного учреждения государственных контрактах.

Данные анализа могут быть использованы достаточно широко: в бюджетном процессе, при нормативно-правовом регулировании в сфере закупок товаров и услуг, для выявления нарушений законодательства РФ при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, для формирования начальной цены контракта на те или иные товары и, разумеется, для информирования всех заинтересованных лиц о том, насколько качественно, вовремя и в полном объеме выполняются обязательства по государственным контрактам конкретным поставщиком (подрядчиком или исполнителем). Именно поэтому госзаказчики должны быть максимально заинтересованы в правильном и своевременном представлении сведений по заключенным и исполненным государственным контрактам.

Федеральный орган исполнительной власти, осуществляет ведение реестра государственных контрактов, заключенных от имени Российской Федерации, а также гражданско-правовых договоров федеральных бюджетных учреждений [1].

Заказчик (бюджетное учреждение) в течение 3 рабочих дней со дня заключения контракта (его изменения) направляет через официальный сайт сведения о контракте для включения их в реестр контрактов.

Реестр контрактов содержит следующие сведения о контракте (его изменении, исполнении, расторжении):

- 1) наименование заказчика;
- 2) источник финансирования;
- 3) способ размещения заказа;
- 4) дата проведения аукциона, подведения итогов конкурса или итогов проведения запроса ко-

тировок и реквизиты документа, подтверждающего основание заключения контракта;

5) дата заключения контракта;

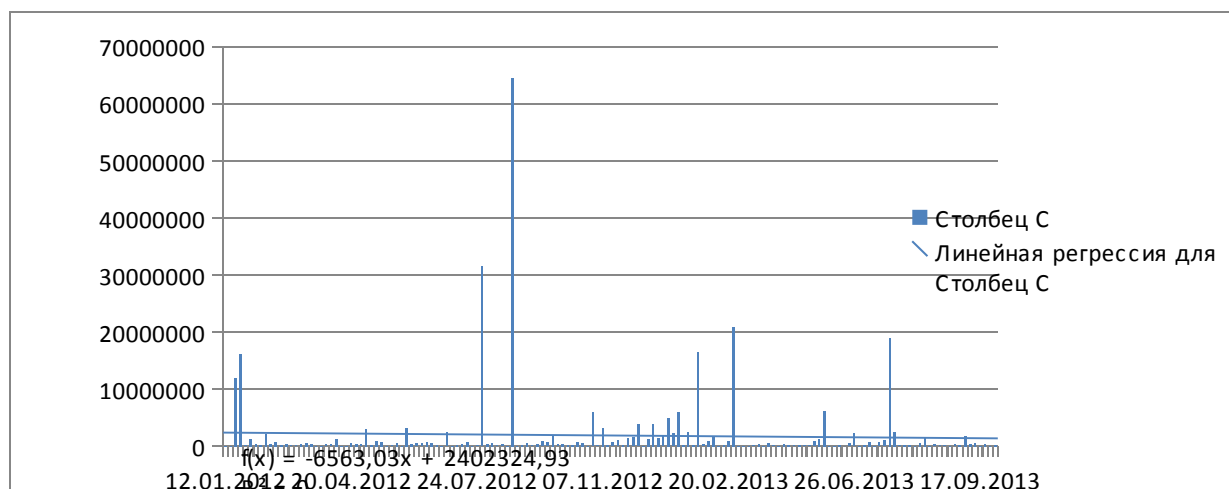
6) предмет, цена контракта и срок его исполнения;

7) наименование, место нахождения (для юридических лиц), фамилия, имя, отчество, место жительства, идентификационный номер налогоплательщика (для физических лиц) поставщика (исполнителя, подрядчика);

8) сведения об исполнении контракта.

Объектом анализа являются показатели цены контрактов заключенных бюджетным учреждением за периоды с 12.01.2012 по 01.10.2013 (см. рисунок). Временной ряд состоит из 154 значений. Данные представлены помесечно и охватывают период. Всего за этот период было заключено 356 государственных контрактов. При анализе данных по годам можно выявить следующие тенденции: в начале года и в конце наблюдается повышение общих сумм заключенных договоров. Пик заключенных договоров приходится на январь-февраль, минимальное количество прибывших в основном приходится на май. Это указывает на то, что активность совпадает с началом и окончанием финансового года. Основными причинами заключения договоров в этот период является остаток неизрасходованных бюджетных средств в бюджетном учреждении. В остальное время договоры заключаются планоно.

Стационарным процессом в узком смысле называется такой случайный процесс, вероятностные свойства которого с течением времени не изменяются. Он протекает в приблизительно однородных условиях и имеет вид непрерывных случайных колебаний вокруг некоторого среднего значения. При проведении t -тест и f -тест, получили равные значения средней и дисперсии, это означает, что данные стационарные [2].



Количество заключенных договоров за 2 года

Однородность данных означает отсутствие сильных изломов тенденций, а также **аномальных** (т. е. резко выделяющихся, нетипичных для данного ряда) наблюдений. Аномальные наблюдения проявляются в виде сильного изменения уровня – скачка или спада – с последующим приближенным восстановлением предыдущего уровня. Наличие аномалии резко искажает результаты моделирования. Поэтому аномальные наблюдения необходимо исключить из временного ряда, заменив их расчетными значениями. Как видно из рисунка в рассматриваемой ситуации, наблюдаются резкие (аномальные скачки), которые необходимо исключить из временного ряда. Однородность данных равна 3,403 762, можно сделать вывод, что данные однородные [2].

Устойчивость характеризуется преобладанием закономерности над случайностью в изменении уровней ряда. На графиках устойчивых временных рядов закономерность прослеживается визуально, на графиках неустойчивых рядов изменения последовательных уровней представляются хаотичными, и поэтому поиск закономерностей в формировании значений уровней таких рядов лишен смысла. Визуально, данные устойчивые. При проверке данных на корреляцию, установили, что процесс устойчивый [5].

При описательной статистике данных можно выделить следующее значения:

Асимметричность = 7,1 (коэффициент асимметрии или скоса – s) характеризует смещение распределения относительно математического ожидания лучше среднее. В рассматриваемом случае не распределение смещено вправо, т. е. его более длинная часть лежит левее центра (математического ожидания) и обратно.

Мода – не определена, т. е. наиболее часто встречающееся значение переменной не найдено.

Наименьшее и наибольшее значение изучаемой переменной, определяется в следующих пределах: минимум выборки равен 5 100 и максимум выборки 64 522 404,72. Все данные выборки расположены в промежутке между минимумом и максимумом. Эти показатели как бы очерчивают границы выборки.

Медиана разбивает выборку на две равные части и означает, что центр выборки находится в 364 994,96.

Коэффициент эксцесса равен 61,7 и показывает, что основная масса данных группируется около центра [3].

Дисперсия выборки, т. е. степень разброса данных вокруг центра, равна $4,1547E + 013$.

В рассматриваемом случае описательные статистики дают нам возможность оценить характер распределения данных в изучаемой выборке. На основании этой оценки мы можем принять решение о том, какие критерии надлежит использовать в дальнейшей работе – например при сравнении выборок. Описательные статистики являются

основой построения статистических графиков и диаграмм – например диаграмм размаха, т. е. являются предварительным этапом в проведении визуального анализа данных.

По методу наименьших квадратов построим уравнение регрессии для данных по сумме заключенных договоров: $Y_t = 0,28 Y_t - 6 y$, где t – номер месяца от 1 до 154. Коэффициенты уравнения регрессии статистически не значимы, следовательно, данный ряд не имеет тренда.

При проведении регрессионной статистике было выявлено, следующее:

1. Коэффициент корреляции (множественный R) выявляет линейную зависимость между двумя переменными и измеряется в пределах от -1 до $+1$: чем ближе корреляция приближается к $+1$, тем сильнее положительная взаимосвязь между зависимой и независимой переменной и наоборот. Вероятность предсказаний равна 0,295 %, т. е. множественный $R = 0,295$.

2. Коэффициент детерминации (R -квадрат) показывает, в скольких случаях изменчивость $Y(t)$ можно объяснить с помощью прогнозного значения $Y(t-1)$. Достоверность уравнения равна 0,087 [3].

3. Нормированный R -квадрат (скорректированный коэффициент детерминации) означает, какое влияние корректировка R -квадрата оказала на величину коэффициента детерминации. В рассматриваемой модели нормированный R -квадрат незначительно отличается от коэффициента детерминации, нормированный R -квадрат = 0,080 848, а R -квадрат = 0,087 101. Таким образом, можно сделать вывод о хорошем качестве модели, т. е. модель была построена качественно.

4. Как видно из показателя стандартной ошибки = 641 453 33, оценка является не достоверной, так как стандартное отклонение оценок, которые получены при многократной случайной выборке данного размера из одной и той же совокупности достаточно большое.

5. F и значимость F проверяют, соответствует ли построенная модель (уравнение регрессии) экспериментальным данным и достаточно ли включенной в уравнение независимой переменной. В данном случае $F = 13,929 99$, значимость $F = 0,000 271$, следовательно, результат высоко значим.

6. С помощью t -статистики проверяется статистическая значимость параметров уравнения регрессии (т. е. насколько существенно независимая переменная влияет на зависимую). В данном случае p -значение для независимой переменной равно 0,82, следовательно, результат значимым не является [6].

Статистические модели являются эффективным средством анализа данных, позволяют узнать дополнительную информацию о данных, выявить скрытые закономерности в них, повысить качество анализа данных благодаря логическим выводам и тщательному изучению исследуемой области [4].

Результаты исследования интеллектуальных методов анализа данных показали их эффективность при прогнозировании лучшей или сопоставимую со статистическими методами. Кроме того их реализация в виде программного средства позволяет получать итоговый прогноз за несколько минут при нажатии одной кнопки без необходимости выбора или вычисления различных параметров модели. В то же время статистические модели позволяют узнать дополнительную информацию о данных, выявить скрытые закономерности в них, повысить качество анализа данных благодаря логическим выводам и профессионализму аналитика.

Библиографические ссылки

1. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государст-

венных и муниципальных нужд : федер. закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ.

2. Эконометрика : учеб. пособие / О. В. Гомонова, С. И. Сенашов и др.; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. Красноярск, 2011. 106 с.

3. Елисеева И. И. Эконометрика : учебник. 2-е изд. / под ред. И. И. Елисеевой. М. : Финансы и статистика, 2007. 576 с.

4. Ефимова М. Р., Петрова Е. В., Румянцев В. Н. Общая теория статистики : учебник. М. : Инфра-М, 1998. 416 с.

5. Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. Эконометрика. Начальный курс. М. : Дело, 1997. 248 с.

6. Бабенко Т. И., Барабаш С. Б. Методы принятия управленческих решений (в среде Excel) : учебник. Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2006.

© Сенашов С. И., Шиверская М. Г., 2014

С. И. Сенашов, М. Г. Шиверская
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ЭЛЕКТРОННАЯ БАЗА ДАННЫХ И СПОСОБЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Рассматриваются основные понятие базы данных и системы управления базой данных. Способы формирования базы данных.

Ключевые слова: база данных, формирования базы данных.

S. I. Senashov, M. G. Shuverskaya
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

ELECTRONIC DATABASE AND METHODS OF ITS FORMATION

In this article it is discussed the basic concept of database and database management system. Methods for forming the database.

Keywords: database, database formation.

Для принятия обоснованных и эффективных решений в производственной деятельности, в управлении экономикой и в политике современный специалист должен уметь с помощью компьютеров и средств связи получать, накапливать, хранить и обрабатывать данные, представляя результат в виде наглядных документов в базе данных.

Существует множество определений понятия «база данных», отражающих скорее субъективное мнение тех или иных авторов, однако общепринятая единая формулировка отсутствует.

Определения из международных стандартов:

База данных – совокупность данных, хранимых в соответствии со схемой данных, манипулирование которыми выполняют в соответствии с правилами средств моделирования данных [1].

База данных – совокупность данных, организованных в соответствии с концептуальной структурой, описывающей характеристики этих данных и взаимоотношения между ними, причём такое собрание данных, которое поддерживает одну или более областей применения

Определения некоторых авторов:

База данных – организованная в соответствии с определёнными правилами и поддерживаемая в памяти компьютера совокупность данных, характеризующая актуальное состояние некоторой предметной области и используемая для удовлетворения информационных потребностей пользователей (М. Р. Когаловский).

База данных – некоторый набор перманентных (постоянно хранимых) данных, используе-

мых прикладными программными системами какого-либо предприятия (К. Дж. Дейт).

База данных – совместно используемый набор логически связанных данных (и описание этих данных), предназначенный для удовлетворения информационных потребностей организации (Т. Коннолли) [5].

Можно сформировать более обширное понятие базы данных, это представленная в объективной форме совокупность самостоятельных материалов (статей, расчетов, нормативных актов, судебных решений и иных подобных материалов), систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны с помощью электронно-вычислительной машины.

В определениях наиболее часто (явно или неявно) присутствуют следующие отличительные признаки:

БД хранится и обрабатывается в вычислительной системе. Таким образом, любые внекомпьютерные хранилища информации (архивы, библиотеки, картотеки и т. п.) базами данных не являются.

Данные в БД логически структурированы (систематизированы) с целью обеспечения возможности их эффективного поиска и обработки в вычислительной системе.

Структурированность подразумевает явное выделение составных частей (элементов), связей между ними, а также типизацию элементов и связей, при которой с типом элемента (связи) соотносится определенная семантика и допустимые операции.

БД включает схему, или метаданные, описывающие логическую структуру БД в формальном виде (в соответствии с некоторой метамоделью).

В соответствии с ГОСТ Р ИСО МЭК ТО 10032–2007, «постоянные данные в среде базы данных включают в себя схему и базу данных. Схема включает в себя описания содержания, структуры и ограничений целостности, используемые для создания и поддержки базы данных. База данных включает в себя набор постоянных данных, определенных с помощью схемы. Система управления данными использует определения данных в схеме для обеспечения доступа и управления доступом к данным в базе данных» [5].

Из перечисленных признаков только первый является строгим, а другие допускают различные трактовки и различные степени оценки. Можно лишь установить некоторую степень соответствия требованиям к БД.

С понятием базы данных тесно связано понятие *системы управления базой данных*. Это комплекс программных средств, предназначенных для создания структуры новой базы, наполнение ее содержимым, редактирование содержимого и визуализации информации. Под визуализацией информации базы понимается отбор отображаемых данных в соответствии с заданным критерием, их упорядочение, оформление и по-

следующая выдача на устройства вывода или передачи по каналам связи.

В мире существует множество систем управления базами данных. Несмотря на то, что они могут по-разному работать с разными объектами и предоставляют пользователю различные функции и средства, большинство СУБД опираются на единый устоявшийся комплекс основных понятий. Это дает нам возможность рассмотреть одну систему и обобщить ее понятия, приемы и методы на весь класс СУБД.

Основные функции СУБД:

- управление данными во внешней памяти (на дисках);
- управление данными в оперативной памяти с использованием дискового кэша;
- журнализация изменений, резервное копирование и восстановление базы данных после сбоев;

- поддержка языков БД (язык определения данных, язык манипулирования данными).

Обычно современная СУБД содержит следующие компоненты:

- ядро, которое отвечает за управление данными во внешней и оперативной памяти и журнализацию;

- процессор языка базы данных, обеспечивающий оптимизацию запросов на извлечение и изменение данных и создание, как правило, машинно-независимого исполняемого внутреннего кода;

- подсистему поддержки времени исполнения, которая интерпретирует программы манипуляции данными, создающие пользовательский интерфейс с СУБД;

- сервисные программы (внешние утилиты), обеспечивающие ряд дополнительных возможностей по обслуживанию информационной системы.

Основная цель разработки базы данных – систематизация и автоматизация учета данных и приложений к ним. Разработанная база данных и инструментов для работы с ней должна обеспечить ряд преимуществ в работе организации. Основные преимущества, которые должны быть обеспечены внедрением базы данных:

Упрощение процесса ведения работы предприятия.

Удобный поиск данных по наименованию или по дате заключения и иным критериям.

Автоматически формирование данных по заданным параметрам и т. д.

Формирование базы данных предполагает сбор и структурирование информации по определенной тематике. Например, если необходимо исследовать рынок производства определенных товаров, то в базу вносится вся необходимая информация по производителям и производству данных товаров.

Чаще всего электронная база предоставляется в формате Microsoft Excel, что позволяет управ-

лять выборкой и фильтрами по различным интересующим параметрам [2].

Базы данных могут содержать различные объекты. Основными объектами любой базы данных являются ее таблицы. Простейшая база данных имеет хотя бы одну таблицу. Соответственно, структура простейшей базы данных тождественно равна структуре ее таблицы.

Структуру двумерной таблицы образуют столбцы и строки. Их аналогами в простейшей базе данных являются *поля и записи*. Если записей в таблице пока нет, значит, ее структура образована только набором полей. Изменив состав полей базовой таблицы (или их свойства), мы изменяем структуру базы данных и, соответственно, получаем новую базу данных.

Обычно с базами данных работают две категории пользователей. Первая категория – проектировщики. Их задача состоит в разработке структуры таблиц базы данных и согласование ее с заказчиком. Кроме таблиц проектировщики разрабатывают и другие объекты базы данных, предназначенные, с одной стороны, для автоматизации работы с базой, а с другой стороны – для ограничения функциональных возможностей работы с базой (если это необходимо из соображений безопасности). Проектировщики не наполняют базу конкретными данными, (заказчик может считать их конфиденциальными и не предоставлять посторонним лицам). Исключение составляет экспериментальное наполнение модельными данными на этапе отладки объектов базы.

Вторая категория исполнителей, работающих с базами данных, – пользователи. Они получают исходную базу данных от проектировщиков и занимаются ее наполнением и обслуживанием. В общем случае пользователи не имеют средств доступа

к управлению структурой базы – только к данным, да и то не ко всем, а к тем, работа с которыми предусмотрена на конкретном рабочем месте.

Соответственно СУБД имеет два режима работы: проектировочный и пользовательский. Первый режим предназначен для создания или изменения структуры базы и создание ее объектов. Во втором режиме происходит использование ранее подготовленных объектов для наполнения базы или получения данных из нее [2].

Сформированное таким образом распределенное информационное пространство позволяет, с одной стороны, специфицировать информацию, обеспечить ее интегрированность и, следовательно, предоставить более качественную услугу, с другой стороны – смоделировать процессы, связанные с решением обозначенных проблем для всего информационного пространства. Кроме того, поскольку информация, обеспечивается ускорение оборота данных и их возобновление, что, в свою очередь обусловит развитие экономики.

Библиографические ссылки

1. Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ, ст.1260.
2. Информатика. Базовый курс / С. В. Симонович и др. СПб. : Питер, 2000. 640 с.
3. Информатика : учеб. пособие / под ред. В. Г. Кирия. Иркутск : ИрГТУ, 1998. Ч. 2. 382 с.
4. Когаловский М. Р. Энциклопедия технологий баз данных. М. : Финансы и статистика, 2002. 800 с.
5. Кузнецов С. Д. Основы баз данных. 2-е изд. М. : Интернет-университет информационных технологий ; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. 484 с.

© Сенашов С. И., Шиверская М. Г., 2014

Е. М. Сычева

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМЫ, СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПК

Рассматривается сущность и особенности развития оборонно-промышленного комплекса, особое внимание при этом уделяется гражданскому направлению. Дается обоснование значительного влияния развитий и достижений в производстве военной техники на гражданское машиностроение.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, ракетно-космическая промышленность, продукция гражданского назначения.

Е. М. Sycheva

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

PROBLEMS, THE STATE AND DEVELOPMENT OF CIVIL ENGINEERING AT THE ENTERPRISES OF THE SRI

The article considers the essence and peculiarities of the development of the rocket and space industry, special attention is given to the civilian direction. Justification significant influence developments and achievements in the production of military equipment for civil engineering.

Keywords: space-rocket industry, the products of civil purpose.

Оборонно-промышленный комплекс — можно рассмотреть как совокупность научных, исследовательских, испытательных предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ и производство продукции гражданского назначения.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) — наукоемкий, высокотехнологичный комплекс отечественного машиностроения, в свою очередь занимает важнейшее место в обеспечении национальной безопасности и решении социально-экономических задач страны. В ОПК сконцентрированы высококвалифицированные кадры, передовые технологии военного и гражданского назначения.

Оборонно-промышленный комплекс является одной из отраслей российской экономики. Данная отрасль характеризуется инновационным, наукоемким, высокотехнологичным производством. ОПК производит продукцию военного, и гражданского назначения, которая прежде всего направлена на удовлетворение потребностей государства.

ОПК сочетает в себе закрытые и открытые технологии, производства продукции военного и гражданского назначения. Предприятия ОПК обладают инновационными, высокотехнологичными конструкторскими, научными и техническими подразделениями, включающие в себя испытательные участки. Они способны самостоятельно осуществлять полный научно-технический и производственный процесс, включая разработки новых видов продукции и технологии, а так же реализацию и внедрение опытных образцов на собственных производственных мощностях. На сегодняшний день создана целостная отрасль ОПК, разработаны уникальные технологии, построена масштабная наземная инфраструктура, накоплены богатые научные и практические знания, которые целесообразно применять для развития не только военного, но и гражданского машиностроения.

В 2014 году в перечень ОПК включено 1339 предприятий и компаний. Предприятия и организации ОПК существуют в различных правовых формах: федеральные государственные унитарные предприятия; акционерные общества с преимущественным участием государства; акционерные общества с ограниченным участием государства; государственные учреждения и иные организации. На сегодняшний день организаций, подведомственных и находящихся в сфере ведения Минпромторга России — 972, из них ФГУП — 45 предприятий; ОАО — 825; иные организации — 102 предприятия.

Наибольший объем продукции в ОПК приходится на организации авиационной и судостроительной промышленности. За счет реализации программ развития выпуска гражданской авиаци-

онной техники и судостроения, прогнозируется повышение доли гражданской продукции. Прежде всего, это обусловлено необходимостью повышения безопасности в сфере транспорта.

Анализируя отраслевую структуру выпуска продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса за 2011 год, было определено преобладание авиационной промышленности: в производстве военной продукции 43,3 % от всех отраслей оборонной промышленности России и 29,2 % на гражданскую продукцию соответственно.

Если рассматривать научно-техническое направление развития оборонно-промышленного комплекса, то преобладающая доля в производстве гражданской продукции приходится на ракетно-космическую промышленность и составляет 61,4 % от всех НИОКР в производстве гражданской продукции ОПК [9].

Значительный вклад вносят организации ОПК в экспорт машин и техники. Сегодня свыше 55 % продукции ОПК производится в интересах гражданских сфер экономики, при этом используются технологии двойного применения. Доля гражданской продукции в общем объеме производства в 2011 году составила 25–30 %, в 2013 году 30–35 %, к 2015 году прогнозируется достичь 60 %.

Основная продукция и услуги ракетно-космической промышленности гражданского назначения [5]:

- средства, выводящие космические аппараты, к ним относятся ракеты-носители и пусковые услуги;
- космические аппараты;
- разработка и производство объектов наземной космической инфраструктуры;
- создание экспериментальной базы для испытаний космической техники;
- разработка, производство и эксплуатация командно-измерительных комплексов, центров и пунктов управления полетами;
- создание пунктов приема, хранения и обработки информации;
- проведение работ по подготовке космонавтов и пр.;
- космические услуги социально-экономического характера: ГЛОНАСС; выполнения зондирования Земли и картографических услуги;
- навигация и связь;
- телекоммуникация выведения на орбиту спутников гражданского назначения;
- услуг прогнозирования погоды и метеонаблюдения;
- радиолокационное наблюдение поверхности Земли, экологический мониторинг и пр.

Предприятия ОПК участвуют в разработке энергосберегающих технологий, направленных на повышение эффективности передачи и хранения энергии. Например, в рамках совершенствования технологии создания двигательных установок выполняются работы по созданию новых конструктивно-технологических решений, которые позволят усовершенствовать не только авиационные двигатели, но и газотурбинные энергоустановки нового поколения. Внедрение этих технологий позволит повысить конкурентоспособность газотурбинных электростанций нового поколения. Следует отметить, что предприятия ОПК производят около 25 % всей российской медицинской техники. Вся данная продукция прошла клиническое испытание, имеет разрешение на серийный выпуск, отвечает всем современным медицинским методикам, а также соответствует техническим и функциональным характеристикам зарубежной техники.

Активно осуществляется реализация проектов в области телекоммуникаций и освоения космического пространства по следующим направлениям [3]:

- разработка технологий, которые обеспечат скорость и качество передачи информации на мировом уровне;
- развитие условий для их внедрения;
- развитие цифрового телевидения, радио и мобильной связи в стране;
- развитие системы ГЛОНАСС.

Развитие ОПК является важным моментом для повышения экономической устойчивости, конкурентоспособности отрасли и развитие инновационного пути развития не только военной продукции, но и продукции гражданского назначения.

Особое внимание следует уделять решению стратегических задач совершенствования и развития отечественной техники, что позволит занять достойное место на мировом рынке. В то же время, развитие производства продукции военного назначения, позволит оказать значительное влияние на процесс изготовления и качество продукции гражданской промышленности, так как знания и достижения развития военной продукции можно использовать для производства продукции гражданского назначения. Однако следует учитывать определенные сложности внедрения достижений военной промышленности в гражданскую, так как технологии производства военной продукции имеют свою специфику и специфические цели, поэтому они могут применяться в производстве гражданской продукции только частично. В связи с этим, необходимо уделить особое внимание решению этой проблемы и способствовать адаптации данных технологий к применению в гражданском секторе и наоборот. Так как порой достижения и развитие технологии изготовления гражданской продукции опережают достижения в производстве военной продукции.

Актуальность проводимого исследования, обусловлено необходимостью проведения анализа состояния и выявление стратегического направления развития гражданского машиностроения на предприятии ОПК.

Внедрение космических технологий, продуктов и услуг в повседневную жизнь позволит достичь социально-экономического развития страны, регионов и предприятий, в направлении гражданского машиностроения, так как за прошедшие десятилетия в стране накоплен уникальный космический потенциал. Выбор направлений производства, видов продукции гражданского назначения на предприятиях ОПК определено специализацией предприятий, потребностью приоритетных направлений развития космической отрасли и продукции, а так же государственным заказом на продукцию такого направления.

В последние годы руководство страны уделяет особое внимание эффективности использования космической деятельности в интересах социально-экономического развития страны и ее регионов. Необходимо сохранить целостность предприятий ОПК, за счет интеграции научно-технических разработок военной промышленности в гражданское машиностроение, так и инновационных разработок гражданского назначения в военное направление. Это позволит более полно использовать научный потенциал страны, а также удовлетворить потребности народного хозяйства, не нарушая интересы оборонного комплекса. Таким образом, развивая деятельность ОПК, Россия сможет перейти к инновационной экономике, что позволит сократить ее разрыв со странами конкурентами в данной отрасли, а также окажет положительное влияние на развитие социального, экономического, экологического и политического состояния общества.

Библиографические ссылки

1. Состояние и механизмы развития ракетно-космической промышленности России / Бауэр В. П. и др. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. 53 с.
2. Итоги развития космической деятельности России в 2012 году [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/space/20131002/967227526.html#ixzz2lqpxJrE9> (дата обращения: 10.12.2013).
3. Караваев И. Е. Доклад Директора Департамента развития оборонно-промышленного комплекса Минпромторга России. Об основных аспектах влияния реформирования и развития ОПК на обеспечение национальной безопасности [Электронный ресурс]. URL: <http://nationalsecurity.ru/a110304> (дата обращения: 08.07.2014).
4. Кирилина С. А. Состояние и тенденции развития космической деятельности Российской Федерации // Экономика и управление. 2010. № 11. С. 202–206.
5. Муракаев И. М., Бочкарев К. М. Обеспечение координации инновационно-технологичес-

кого развития ракетно-космической промышленности со стороны государства как фактор экономического прогресса российской экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2013/07/Муракаев-Бочкарев.doc> (дата обращения: 09.12.2013).

6. Объем производства продукции космической отрасли вырос на 15 %. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/space/20131002/967227526.html#ixzz2lqpxJrE9> (дата обращения: 20.12.2013).

7. Поповкин В. А. Доступ к Космосу: возможности для предпринимательства в Российской космической отрасли. Доклад руководителя Роскосмоса В. А. Поповкина в Открытом университете 27.09.2012 г. Москва, 27 сент. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <http://Ria.Ru/Science/20120927/760912711.html#ixzz2fp4uofw9> (дата обращения: 09.12.2013).

8. Поповкин В. А. Наш потенциал гарантирует доступ России в космос: Интервью с руководителем Федерального космического агентства Владимиром Поповкиным [Электронный ресурс] // Новости ВПК. URL: http://vpk.name/news/89416_nash_potencial_garantiruet_dostup_rossii_v_kosmos.html (дата обращения: 10.12.2013).

9. Соколов А. В., Бажанов В. А. Высокотехнологичное и наукоемкое производство: проблемы и неопределенность будущего // ЭКО. 2014. № 1. С. 15–25.

10. Стратегия развития космической деятельности России до 2030 года и на дальнейшую перспективу [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aex.ru/docs/5/2012/4/27/1561/> (дата обращения: 20.12.2013).

© Сычева Е. М., 2014

И. А. Флягин, Е. С. Филипова, М. А. Рагозина
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск
Красноярский государственный педагогический университет
имени В. П. Астафьева, Красноярск

РЕКОНСТРУКЦИЯ СИСТЕМЫ ЗОЛОУДАЛЕНИЯ НА ОАО «ОГК-2 КРАСНОЯРСКАЯ ГРЭС-2»

Обосновывается необходимость реконструкции системы золоудаления на электростанции и дается оценка экономической эффективности предлагаемого мероприятия.

Ключевые слова: реконструкция, золошлаковые материалы, экономическая эффективность.

I. A. Flyagin, E. S. Filipova, M. A. Ragozina
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk
Krasnoyarsk State Pedagogical University
named after V. P. Astafyev, Krasnoyarsk

RECONSTRUCTION OF THE ASH DISPOSAL SYSTEM IN ОАО ОГК-2 KRASNOYARSK TPP-2»

The article makes the case for ash disposal system at the power plant and provides an assessment of the cost-effectiveness of the proposed arrangements.

Keywords: reconstruction, ash materials, economic efficiency.

Практическое отсутствие действенной политики на государственном уровне в области охраны окружающей среды не вынуждало, а существовавшие экономические отношения не стимулировали, руководство и персонал тепловых электрических станций (ТЭС) заниматься вопросами переработки золошлаков. Кроме того, после монтажа всей установки необходимо произвести пусконаладочные испытания с целью оп-

робования работоспособности и надежности всей установки.

Указанные выше обстоятельства явились основными причинами сложившегося положения с неудовлетворительно малыми объемами использования золошлаковых материалов (ЗШМ). В 90-х годах XX века объем переработки золошлаковых материалов в России колебался в диапазоне 4–9 %, а в 2000 г. составил около 12 % годово-

вого выхода, в то время как в других государствах уровень переработки достигает 80 % и выше.

Утилизация золы ТЭС в последнее время одна из основных экологических проблем теплоэнергетики. На некоторых электростанциях, в последние годы, ведутся активные работы по реализации, как сухой золы, так и золы накопленной на золоотвале. При внедрении мероприятия по утилизации золы-уноса уменьшается объем экологических платежей, что приведет к снижению затрат на отпущенную тепловую и электрическую энергию. При утвержденном тарифе на данную продукцию такое снижение затрат приведет к увеличению прибыли и рентабельности предприятия.

В результате проведенных маркетинговых исследований, выявлено, что в основном золошлаковые материалы нашли применение на цементных заводах в качестве составляющих добавок. Негативными факторами продаж являются: высокая цена, большое количество поставщиков золошлаковых материалов, узкий круг близко расположенных потребителей.

Зола Красноярской ГРЭС-2 богата алюминатами (оксид алюминия Al_2O_3), которые требуются для цементного клинкера. Ее применение снижает затраты на производство цемента. Отпадает необходимость в разработке карьеров по добыче глин, воздействия на окружающую среду и недра. Зола является отличным пластификатором и может быть использована при производстве, не только цемента, но и при производстве: бетонов, стеновых панелей, заполнителей и прочих материалов.

Лабораторные исследования золы показали: с использованием золы-уноса получены цементы, равноценные цементам с доменным гранулированным шлаком. Выпущена опытно-промышленная партия ГЩ-400-Д20 с использованием золы-уноса в качестве активной минеральной добавки на АО «Михайловцемент». Цемент опытной партии соответствует заданной марке и требованиям ГОСТ 10178–85.

Анализ накопленных данных научных исследований и практический опыт использования зол ТЭС в нашей стране и за рубежом показал технико-экономическую целесообразность более широкого использования отходов ТЭС при производстве цемента.

В настоящее время более распространенной активной минеральной добавкой в нашей стране

является доменный гранулированный шлак, с учетом использования которого спроектировано большинство цементных предприятий. В связи с ростом потребления строительных материалов и снижением производства гранулированных шлаков возникла необходимость замены гранулированных шлаков другими добавками технического или природного происхождения. Поэтому использование золы-уноса ОАО «ОГК-2 Красноярской ГРЭС-2» вместо доменного шлака или частичной его замены цементными предприятиями целесообразно и выгодно экономически.

ОАО «ОГК-2 Красноярской ГРЭС-2» в 2013 году потребила 2 465 244 тонны угля. Общий выход золошлаковых отходов (ЗШО) составил 378 389 тонн. За первое полугодие 2014 года выход золошлаковых материалов составил 113 447 тонн.

Существенной конкуренции по поставщикам сухой золы в данном регионе не наблюдается. В табл. 1 представлены наиболее возможные потребители данного вида продукции.

ОАО «ОГК-2 Красноярской ГРЭС-2» занимает наиболее выгодное географическое положение по отношению к потенциальным покупателям. Это дает возможность создать конкуренцию на рынке сбыта, так как затраты на транспортные расходы существенно снижаются при относительно низкой и одинаковой цене на золошлаковые материалы.

Очевидно, что удаленность потребителя негативно сказывается на конечной цене реализуемой продукции.

Реализация золошлаковых отходов приводит к следующим положительным результатам:

- дополнительную прибыль Обществу;
- сокращение экологических платежей;
- экономию природных и материально-технических ресурсов;
- сохранность окружающей среды;
- снижение затрат на хранение;
- уменьшение площадей золоотвала;
- снижение издержек производства.

При снижении спроса на золошлаковые материалы выход на рынок возможен при выполнении следующих предложений, привлекательных для потребителя:

- снижение цены на золошлаковые материалы;
- проведение расширенной рекламной кампании на сайте ОАО «ОГК-2»;
- проведение сегментирования рынка;

Таблица 1

Наиболее возможные потребители сухой золы

Потребитель	Планируемый объем, тонн/год.
1. ООО «Экозолопродукт»	300 000
2. Группа компаний «НИТОЛ»	–
3. МУП «КБУ»	10 000
4. Администрация города Зеленогорска	–
5. ОАО «СУЭК» – Красноярск «Разрез Бородинский»	200 000

- возможность поставки золошлаковых материалов в кредит с рассрочкой платежа, при условии долгосрочных договорных обязательств;
- возможность отгрузки собственным автотранспортом;
- долевое участие в строительстве приемных устройств на цементных заводах;
- возможность частичной оплаты транспортных расходов (для привлечения крупных удаленных клиентов).

В случае отказа от варианта перевода станции на сухое золоудаление с последующей продажей золы, в обязательном порядке предстоит реконструкция существующего золоотвала, либо возведение нового.

В 2013 году освоено 12,3 млн руб., вывезено 80 000 м³ грунта на отсыпку дамб. План инвестиций на 2014 год – 13,8 млн руб. – восстановление дренажной системы 1 яруса дамб. Недостаточное финансирование может привести к тому, что в 2014 году при исчерпании свободной емкости существующего золоотвала дополнительная емкость не будет создана. Возникает проблема с размещением золошлаковых отходов. Предлагаемый выход из ситуации: в первую очередь нарастить 4 ярус с устройством шахтных водосбросов вокруг 2 секции золоотвала, объем финансирования 220 млн руб., график финансирования: 2014 год – 70 млн руб.; 2015 год – 75 млн руб.; 2016 год – 75 млн руб. Это позволит создать дополнительную емкость к 2017 году. В последующие годы реализация золошлаковых материалов потребителям создаст экономию средств от строительства 4 яруса дамб вокруг 1 секции ЗШО.

Согласно требованиям Правил технической эксплуатации электрических станций и сетей РФ к 2017 году должно быть обеспечено наличие проекта создания новой емкости золоотвала площадью 170 га. Сметная стоимость нового золоотвала – 2,35 млрд рублей. Площадка нового золоотвала будет примыкать к южной дамбе существующего золоотвала, покрыта смешанными лесами 1 категории, относится к землям населенных пунктов, дополнительная арендная плата за землю – 7,8 млн руб. Альтернативой строительству нового золоотвала является использование золошлаковых материалов – сухой золы и золошлаковой смеси из золоотвала.

Оба этих варианта потребуют серьезных денежных вложений, а отказ от всего выше перечисленного приведет к прекращению работы станции или что еще хуже к возникновению аварии угрожающей всему региону.

Для ввода в эксплуатацию всей установки по сбору, хранению и отгрузки сухой золы, требуется выполнить монтаж четырех силосов, включающий в себя приобретение оборудования и его монтаж. Монтаж силосов предполагается произвести в здании бывшей брикетной фабрики, которая располагается на территории станции, в на-

стоящее время не задействована. Система коммуникаций в здании бывшей брикетной фабрики законсервирована и требует незначительной доработки и ввода в эксплуатацию. Здание по своим площадям как раз подходит для установки в нем четырех силосов и погрузочной платформы. Установки рассчитаны для хранения сухой золы 1 000 м³ каждый, два из которых в работе.

Установка по погрузке сухой золы предназначена для приема сухой золы электрофильтров, складирования ее в силосы и дальнейшей погрузки в железнодорожные вагоны типа «хоппер» и автоцементовозы.

Смета на возведение схемы по отгрузке сухой золы потребителям представлена в табл. 2.

Рассчитаем затраты на эксплуатацию схемы отгрузки сухой золы потребителю в год [1].

1. Затраты на очистку силосов представлены в табл. 3.

Коэффициент, учитывающий доплаты в связи с применением районного коэффициента и северной надбавкой $K_1 = (1 + 0,3 + 0,3) = 1,6$.

Итого с учетом коэффициента

$$K_1 = 967\,803,2 \text{ руб.}$$

Поправочный коэффициент к базовым ценам

$$K = 0,479.$$

Итого: 471 040 руб.

2. Затраты на транспортировку золы к силосам и ее отгрузку включают:

2.1. Затраты на электроэнергию:

Компрессорная установка 32ВЦ-100/9 с электродвигателем 587 КВт, два компрессора в работе:

$$3 = N \cdot s \cdot t = 2 \cdot 587 \cdot 0,79 \cdot 8\,760 = 10\,284\,242 \text{ руб.}$$

Насос НПВ-36-2 с электродвигателем 75 кВт, девять в работе:

$$3 = 9 \cdot 75 \cdot 0,79 \cdot 8\,760 = 4\,671\,270 \text{ руб.}$$

Весы учета отпуска ЗШМ типа ВВ-100-С:

$$3 = 0,5 \cdot 0,79 \cdot 8\,760 = 3\,460 \text{ руб.}$$

Общие затраты на электроэнергию в год:

$$3 = 10\,284\,242 + 4\,671\,270 + 3\,460 = 14\,958\,972 \text{ руб.}$$

2.2. Затраты на амортизацию представлены в табл. 4.

2.3. Затраты на заработную плату персонала:

– 16 слесарей по обслуживанию оборудования электростанций, затрачивающих 25 % времени:

$$3_{\text{сл}} = n \cdot S \cdot 25 \% = 16 \cdot 93,3 \cdot 0,25 = 373\,200 \text{ руб.};$$

– 5 ст. машинистов энергоблоков, затрачивающих 25 % времени:

$$3_{\text{маш}} = 5 \cdot 115,12 \cdot 0,25 = 143\,900 \text{ руб.};$$

– 20 машинистов-обходчиков котельного оборудования, затрачивающих 30 % времени:

$$3_{\text{маш}} = 20 \cdot 86,25 \cdot 0,3 = 517\,500 \text{ руб.};$$

– 4 машиниста по отгрузке золы затрачивают по 50 % времени:

$$3_{\text{обх}} = 4 \cdot 58,31 \cdot 0,5 = 116\,520 \text{ руб.}$$

Итого
 $З_{з/пл} = 373\,200 + 143\,900 + 517\,500 + 116\,520 =$
 $= 1\,151\,120 \text{ руб.}$
 С учетом СВ (30 %)
 $З_{з/пл} = 1\,151\,120 + 345\,336 = 1\,496\,456 \text{ руб.}$

Эксплуатационные затраты на сухое золоуда-
 ление:
 $З_{гр/з} = З_{оч/с} + З_{з/пл} + З_{р.э/з м.} + З_{аморт} =$
 $= 471\,040 + 1\,450\,411 + 14\,958\,972 + 2\,632\,154 =$
 $= 19\,512\,577 \text{ руб.}$
 Сведем все показатели затрат в табл. 5.

Таблица 2

Смета на возведение схемы по отгрузке сухой золы потребителям

Наименование	Количество, шт.	Стоимость единицы, руб.	Общая стоимость, руб.
1. Насос НПВ-36-2 с электродвигателем 75 кВт на раме	18	53 700	966 600
2. Монтаж Насос НПВ-36-2 с электродвигателем	18	12 198	219 564
3. Компрессорная установка 32ВЦ-100/9 с электродвигателем 587КВт	4	920 000	3 680 000
4. Расширение компрессорной			549 600
5. Трубопроводы от БЦУ к силосам			6 486 116
6. Трубопроводы подачи воздуха к НПВ			3 456 500
7. Монтаж трубопроводов от БЦУ к силосам			1 562 459
8. Материал под силосы	4	1 450 411	8 801 644
9. Монтаж силоса	4	510 325	2 041 300
10. Монтаж системы коммуникаций			1 648 100
11. Реконструкция здания брикетной фабрики под погрузочное помещение			2 567 065
12. Весы учета отпуска ЗШМ типа ВВ-100-С	1		2 525 400
13. Монтаж весов учета			432 000
Итого			34 936 348

Таблица 3

Затраты на очистку силосов

Наименование работ	Ед. изм.	Количество	Цена	Сумма, руб.
1. Разборка бетонных конструкций объемом более 1 м ³ при помощи отбойных молотков из бетона марки 100	1 м ³	120	4 717,92	566 150
2. Очистка помещений от строительного мусора	100 тонн мусора	2,5	1 785,29	4 464
3. Погрузочные работы при автомобильных перевозках Камень шлакобетонный	1 тонна груза	250	176	44 000
Всего				614 614

Таблица 4

Затраты на амортизацию

Наименование	Балансовая стоимость оборудования	Норма амортизационных отчислений	Амортизация
1. Насос НПВ-36-2 с электродвигателем 75 кВт	966 600	12,5	120 825
2. Компрессорная установка 32ВЦ-100/9 с электродвигателем 587 КВт	3 680 000	12,5	460 000
3. Трубопроводы от БЦУ к силосам	6 486 116	8,3	538 348
4. Силосы	10 842 944	8,3	899 964
5. Системы коммуникаций	1 648 100	3,7	60 980
6. Трубопроводы подачи воздуха к НПВ	3 456 500	8,3	286 890
7. Весы учета отпуска ЗШМ типа ВВ-100-С	2 525 400	10,5	265 167
Итого:			2 632 154

В данном случае затраты на электроэнергию являются основными и составляют 76,5 % от общих затрат на отгрузку золы потребителю. Далее идут затраты на амортизацию – 13,5 %, затем расходы на заработную плату рабочим – 7,5 % и, наконец, затраты на очистку силосов 2,5 %. По ста-

тье «Экологические платежи» расходы отсутствуют.

График работ по реконструкции системы золоудаления представлен в табл. 6.

Сопоставим результаты расчета, полученный результат представим в табл. 7.

Таблица 5

Затраты на эксплуатацию схемы отгрузки сухой золы потребителю, в год

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб.
1. Затраты на очистку силосов	471,040
2. Расходы на заработную плату обслуживающего персонала (со СВ)	1 450,411
3. Затраты на электроэнергию	14 958,972
4. Затраты на амортизацию	2 632,154
5. Экологические платежи	–
6. Эксплуатационные затраты на отгрузку сухой золы потребителю	19 512,577

Таблица 6

График работ по реконструкции системы золоудаления

Наименование	Сроки	Затраты в реконструкции, руб.
1. Приобретение насоса НПВ-36-2 с электродвигателем 75 кВт на раме	Май 2014	966 600
2. Монтаж насоса НПВ-36-2 с электродвигателем	Май 2014	219 564
3. Приобретение компрессорной установки 32ВЦ-100/9 с электродвигателем 587КВт	Июнь 2014	3 680 000
4. Расширение компрессорной	Июнь–октябрь 2014	549 600
5. Приобретение комплектующих трубопроводов от БЦУ к силосам	Июнь 2014	6 486 116
6. Приобретение трубопроводов подачи воздуха к НПВ	Июнь 2014	3 456 500
7. Монтаж трубопроводов от БЦУ к силосам	Июнь–октябрь 2014	1 562 459
8. Приобретение материала под силосы	Июнь 2014	8 801 644
9. Монтаж силоса	Июнь–октябрь 2014	2 041 300
10. Монтаж системы коммуникаций	Июнь–октябрь 2014	1 648 100
11. Реконструкция здания брикетной фабрики под погрузочное помещение	Июнь–ноябрь 2014	2 567 065
12. Приобретение весов учета отпуска ЗШМ типа ВВ-100-С	Июнь 2014	2 525 400
13. Монтаж весов учета	Июнь–октябрь 2014	432 000
Итого	7 месяцев	34 936 348

Таблица 7

Анализ затрат на золоудаление до и после мероприятия в год, тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость до мероприятия	Стоимость после мероприятия	Отклонение, +, –	Темп роста, %
1. Затраты на очистку (каналов, силосов)	463,577	471,040	7,463	1,6
2. Расходы на заработную плату обслуживающего персонала (со СВ)	1 560,774	1 450,411	–110,36	7,1
3. Затраты на электроэнергию	18 408,264	14 958,972	–3 449,29	18,7
4. Затраты на амортизацию	6 046,751	2 632,154	–3 414,597	56,5
5. Эксплуатационные затраты	26 479,367	19 512,577	–6 966,79	26,3
6. Экологические платежи за размещение золы на золоотвале	59 500	–	–59 500	100
Итого	85 979, 367	19 512,577	66 466,79	77,3

Проанализировав результаты данной таблицы, мы видим, что по статье «Затраты на очистку» изменений практически не наблюдается. Расходы на заработную плату остались на том же уровне, что объясняется сохранением числа рабочих с некоторым изменением их квалификации. По статье «Затраты на электроэнергию» наблюдается снижение расходов на 18,7 %, что составляет 3 449,29 тыс. руб. по сравнению с затратами до мероприятия. Это объясняется тем что, система отгрузки находится на небольшом расстоянии от цеха, а золоотвал за пределами станции. Из расчетов видно, что доставка золы до него потребует больших затрат на электроэнергию. Также наблюдается снижение затрат по статье «Затраты на амортизацию», на 56,5 % или 3 414,5 тыс. руб., что объясняется отсутствием постоянной потребности укреплять дамбы золоотвала. Наконец, после проведения мероприятия по реконструкции схемы золоудаления, экологические платежи за размещение золы на золоотвале будут отсутство-

вать. Сравнив общие затраты в год до и после внедрения мероприятия получим, что затраты после снизились на 77,3 %, что составило 66 466,79 тыс. рублей.

Таким образом, новая схема с точки зрения эксплуатационных затрат намного дешевле, так как снижет себестоимость электроэнергии на 66 466,79 тыс. руб., кроме того несет огромный вклад в сохранение экологии нашего региона.

Библиографическая ссылка

1. Организация производства и менеджмент. Ч. 1. Управление процессом создания и освоения новой продукции на промышленных предприятиях : учеб. пособие / Л. М. Мукоед, М. А. Рагозина, Р. В. Болтов, С. А. Жданов ; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. Красноярск, 2008. 125 с.

© Флягин И. А., Филипова Е. С.,
Рагозина М. А., 2014

Финансовый менеджмент, бухгалтерский учет и аудит

М. П. Землянко, В. Э. Кауп
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ И МИКРО ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются нововведения в области ведения упрощенной системы бухгалтерского учета и отчетности на малых и микро предприятиях. Даются определения малых и микро предприятий согласно законодательству.

Ключевые слова: малое предприятие, микро предприятие, упрощенная система бухгалтерского учета, план счетов.

M. P. Zemlyanko, V. E. Kaup
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

SIMPLIFIED SYSTEM OF ACCOUNTING AND REPORTING FOR SMALL AND MICRO ENTERPRISES

Discusses innovations in the field of business of the simplified system of accounting and reporting for small and micro enterprises. Provides definitions of micro and small enterprises according to the legislation.

Keywords: small business, micro enterprise, the simplified system of accounting, chart of accounts.

В течение последних нескольких лет российское малое предпринимательство неоднократно попадало под воздействие государственной политики. Проблема развития и дальнейшего расширения этого сектора экономики поднималась властями на всех уровнях управления, что нашло свое выражение в существенном изменении законодательства. Начиная с января 2008 года, в России появились микропредприятия, до этого они включались в состав малых предприятий, и их особенности не были видны, а информация агрегировалась с другими субъектами малого предпринимательства.

На основании пункта 1 статьи 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» субъектами малого предпринимательства являются:

- потребительские кооперативы;
- коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий);
- индивидуальные предприниматели;
- крестьянские (фермерские) хозяйства.

Указанные субъекты должны соответствовать всем критериям, указанным в п. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ. Критерии касаются:

- состава учредителей (собственников, участников) и доли их участия в уставном капитале (пп. 1 п. 1 ст. 4) – суммарная доля участия Рос-

сийской Федерации, субъектов РФ, муниципальных организаций, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 % (за исключение активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);

- средней численности работников (пп. 2 п. 1 ст. 4) – до 100 работников;
- выручки от реализации товаров, работ, услуг (пп. 3 п. 1 ст. 4) – 400 млн рублей.

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ст. 4) к микропредприятиям (юридическим лицам) относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), соответствующие следующим условиям:

- состав учредителей (собственников, участников) и доли их участия в уставном капитале – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных организаций, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций

(объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 % (за исключение активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);

- средняя численность работников не должна превышать 15 человек;

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) не должна превышать 60 млн рублей¹ [2].

Однако независимо от формы предприятия, а также будь оно малое, среднее или микро, каждое из предприятий обязано вести бухгалтерский учет. До 2011 года все предприятия имели примерно одинаковые условия для составления бухгалтерской отчетности. 2011 год был ознаменован приходом новых правил по предоставлению годовой бухгалтерской отчетности. И, начиная с 2012 года, субъекты малого предпринимательства могли использовать упрощенную систему бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Важно отметить, что начиная с 2013 года к числу субъектов малого предпринимательства, обязанных вести в установленном порядке и сдавать в налоговые органы годовую бухгалтерскую отчетность, отнесены все «упрощенцы». А вот индивидуальные предприниматели – плательщики единого налога на вмененный доход, индивидуальные предприниматели, применяющие систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей или общий режим налогообложения, освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет и соответственно, представлять бухгалтерскую отчетность. Однако указанные налогоплательщики по-прежнему обязаны вести налоговый учет.

В соответствии с принятым законом «О бухгалтерском учете», субъект малого предпринимательства может составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме [1]. Минфин исключил из состава отчетности субъектов малого предпринимательства за 2012 год аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской отчетности и заключение ревизионного союза сельскохозяйственных кооперативов, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности. Это значит, что формируя бухгалтерскую отчетность по упрощенной системе, налогоплательщик представляет в налоговые органы только бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Следует отметить, что новое ПБУ дает субъектам малого предпринимательства право не представлять приложения к бухгалтерскому балансу, иные приложения и пояснительную записку. Однако необходимо помнить, что все привилегии в данном вопросе не распространяются на эмитентов публично размещаемых ценных бумаг.

¹ Установлено постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

Субъект малого предпринимательства самостоятельно разрабатывает формы бухгалтерской отчетности. При этом он может использовать формы упрощенной бухгалтерской отчетности, утвержденные Приказом Минфина РФ № 66н. Однако форма отчета о прибылях и убытках за 2012 г. должна именоваться отчетом о финансовых результатах, как того требует закон № 402-ФЗ. Налогоплательщику необходимо самостоятельно переименовать указанную форму, так как Минфин изменения не внес.

Итак, малые предприятия могут не применять ряд федеральных стандартов. В частности, это ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (утв. приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н), касающееся учета налога на прибыль и ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (утв. приказом Минфина России от 13 декабря 2010 г. № 167н).

Вдобавок, малые предприятия вправе все проценты по полученным кредитам и займам учитывать как прочие расходы, т. е. независимо от того, потратили заемные средства на покупку инвестиционного актива или нет. Об этом сказано в пункте 7 ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н).

Также малым предприятиям позволено все существенные ошибки в бухучете и отчетности исправлять текущим периодом. Проводить ретроспективный пересчет не нужно в любом случае. Так предусмотрено пунктом 9 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (утв. приказом Минфина от 28 июня 2010 г. № 63н).

Еще одна серьезная поправка – малые предприятия могут вести бухгалтерский учет кассовым методом, т. е. доходы и расходы следует признавать только после фактической оплаты. При этом полученные авансы также надо ставить в доход, а выданную предоплату в момент выдачи списывать в расходы нельзя. Надо дожидаться, пока контрагент выполнит свои обязательства (отрабатает аванс) [3].

Кассовый метод в бухучете особенно удобен для фирм, применяющих упрощенную систему – ведь такие организации всегда считают «упрощенный» налог кассовым методом.

Помимо этого, разрешено сократить количество применяемых синтетических счетов по сравнению с типовым планом счетов. Обобщение информации представлено в таблице:

Для систематизации и накопления информации можно принять упрощенную систему регистров бухгалтерского учета. В зависимости от характера и объема учетных операций это может быть форма бухгалтерского учета без использования регистров (простая форма) или с использованием регистров бухгалтерского учета имущества [4].

Обобщение информации на счетах

Объект учета	Счета, используемые «обычной» организацией	Счет, на котором малое предприятие обобщает информацию
Производственные запасы	07 «Оборудование к установке» 10 «Материалы» 11 «Животные на выращивании и откорме»	10 «Материалы»
Затраты, связанные с производством и продажей продукции (работ, услуг)	20 «Основное производство» 23 «Вспомогательные производства» 25 «Общепроизводственные расходы» 26 «Общехозяйственные расходы» 28 «Брак в производстве» 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»	20 «Основное производство»
Готовая продукция и товары	41 «Товары» 43 «Готовая продукция»	41 «Товары»
Дебиторская и кредиторская задолженность	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 71 «Расчеты с подотчетными лицами» 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» 75 «Расчеты с учредителями» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» 79 «Внутрихозяйственные расчеты»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
Денежные средства в банках	51 «Расчетные счета» 52 «Валютные счета» 55 «Специальные счета в банках» 57 «Переводы в пути»	51 «Расчетные счета»
Капитал	80 «Уставный капитал» 82 «Резервный капитал» 83 «Добавочный капитал»	80 «Уставный капитал»
Финансовые результаты	90 «Продажи» 91 «Прочие доходы и расходы» 99 «Прибыли и убытки»	99 «Прибыли и убытки»

Суть простой формы: регистрировать все хозяйственные операции необходимо только в Книге учета фактов хозяйственной деятельности. Данная книга является регистром аналитического и синтетического учета, на основании которого можно определить наличие имущества и денежных средств, а также их источников у субъекта малого предпринимательства на определенную дату и составить бухгалтерскую отчетность. Такой вариант чиновники рекомендуют для фирм с незначительным количеством операций (не более 30 в месяц), которые не занимаются производством, связанным с большими затратами материальных ресурсов.

Что же относительно микропредприятий, то они могут вообще не применять двойную запись. Так сказано в пункте 6.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н). Бухгалтерскую отчетность они вправе формировать на основе данных специальных регистров. Конкретных требований насчет содержания и названий регистров нет. Соответственно, это могут быть, например, ведомости или таблицы. Главное, чтобы

в регистрах были все необходимые реквизиты, предусмотренные ст. 10 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.

При сдаче бухгалтерской отчетности малые предприятия могут выбрать один из трех вариантов.

Первый – поступать как «обычная» организация, то есть представлять все формы, предусмотренные приказом Минфина России от 02.07.10 № 66н, с детализацией показателей.

Второй – сдавать все формы, но без детализации.

Третий вариант – отчитываться по упрощенным формам, утвержденным приказом Минфина России от 17.08.12 № 113н. Заметим, что отчетность по упрощенным формам можно будет сдать через системы для отправки электронной отчетности – Федеральная налоговая служба уже утвердила форматы для представления такой отчетности (приказ от 16.11.12 № ММВ-7-6/881) [4].

Выбранный вариант необходимо отразить в учетной политике.

Кроме того, у малых предприятий есть целый ряд «послаблений»: по общему правилу им раз-

решено не раскрывать информацию о связанных сторонах и по прекращаемой деятельности, а также не представлять информацию по сегментам. Обособленно приводить сведения об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях нужно лишь в случае их существенности, и если без таких сведений невозможно оценить финансовое положение и результаты.

При изменении учетной политики малое предприятие не должно пересчитывать показатели за прошлые периоды, как это делают обычные компании. Вместо этого новые способы учета можно применять перспективно, т. е. начиная с момента их утверждения. Наконец, при исправлении существенных ошибок прошлого года, выявленных после отчетной даты, допустимо не делать ретроспективный пересчет и не включать возникшие прибыли и убытки в состав текущих доходов и расходов.

В целом субъектам малого предпринимательства предоставлены серьезные послабления при организации и ведении бухгалтерского учета.

На практике бухгалтеры пользуются лишь некоторыми из них. Например, единицы представителей субъектов малого бизнеса ведут учет с применением ПБУ 18/02. Вместо счетов 23, 25, 26, 28, 29 многие бухгалтера используют счет 20 «Основное производство», на котором собирают все затраты. При этом представляется целесообразным еще раз посмотреть на все возможные упрощения бухгалтерского учета на данный момент времени, которые собраны в Информации № ПЗ-3/2010.

При принятии решения об изменении каких-либо принципов ведения бухгалтерского учета надо обязательно внести изменения в учетную политику организации и оформить приказом или распоряжением руководителя. Напомним, что согласно ПБУ 1/2008 изменение учетной политики организации может производиться в случае разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета. Применение нового спосо-

ба ведения бухгалтерского учета предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации. Но изменение учетной политики в данном случае производится с начала отчетного года.

Серьезным облегчением для бухгалтера будет и сокращенный вариант представления бухгалтерской отчетности. Существенным фактором в этом случае является возможность раскрывать в бухгалтерской отчетности меньший объем информации по сравнению с объемом, предусмотренным для иных субъектов предпринимательства.

С учетом всех приведенных послаблений для субъектов малого предпринимательства в отношении бухгалтерского учета, а также соответствующей его организации ведение полноценного бухгалтерского учета для «упрощенцев» не будет трудоемким и сложным процессом.

Библиографические ссылки

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
3. Современные тенденции в развитии малого предпринимательства [Электронный ресурс] // Журнал «Российское предпринимательство». № 4 (226). URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/28117> (дата обращения: 12.05.2014).
4. Упрощенные правила бухучета для малого бизнеса [Электронный ресурс] // Бухгалтерия.ru. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n125843> (дата обращения: 12.05.2014).

© Землянко М. П., Кауп В. Э., 2014

Е. Г. Зинченко, Е. В. Мезенина
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМА СОБИРАЕМОСТИ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В СВЕТЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ЕГО ИСЧИСЛЕНИИ

Рассматривается введение коэффициентов при взимании транспортного налога на «дорогие» автомобили, а также какие последствия повлекут эти изменения.

Ключевые слова: транспортный налог, повышающий коэффициент, собираемость налога.

TAX COLLECTION IN VIEW OF VEHICLE TAX CALCULATION CHANGES

This article covers the introduction of vehicle tax ratios for “luxury” cars and the way it may affect the tax collection.

Keywords: vehicle tax, step-up ratio, tax collection.

Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 214-ФЗ «О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» предусматривает введение повышенного коэффициента транспортного налога в отношении автомобилей, стоимость которых свыше трех миллионов рублей.

Согласно закону, автомобили получают шесть повышающих коэффициентов транспортного налога. В данной статье разберемся, как это повлияет на экономику, положительно или отрицательно, а также какие последствия повлекут эти изменения.

Величина коэффициента, в соответствии с Федеральным законом, зависит от стоимости и года выпуска автомобиля [1]:

- **1,1** – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн до 5 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло от 2 до 3 лет;
- **1,3** – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн до 5 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло от 1 года до 2 лет;
- **1,5** – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн до 5 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло не более 1 года;
- **2** – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 5 млн до 10 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло не более 5 лет;
- **3** – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 10 млн до 15 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло не более 10 лет;
- **3** – в отношении легковых автомобилей

средней стоимостью от 15 млн руб., с года выпуска которых прошло не более 20 лет.

Порядок расчета средней цены автомобиля дороже 3 млн руб., определяет Министерство промышленности и торговли Российской Федерации – Минпромторг. Список машин, подпадающий под действие этого закона, министерство обязано будет публиковать на своем сайте ежегодно, не позднее 1 марта. Стоимость автомобилей будет определяться на основании информации, полученной у производителей и дилеров [2].

Для примера рассчитаем налог на автомобиль Porsche Cayenne, стоимость которого 5,7 млн руб. мощность 555 лошадиных сил, 2010 года выпуска.

Из расчетов видно, что повышенный транспортный коэффициент в разы увеличивает сумму транспортного налога.

В связи с ростом суммы транспортного налога на «дорогие» автомобили можно ожидать роста количества недобросовестных налогоплательщиков, в попытках каким-либо образом обойти столь высокий налог.

Например, по прайс-листу будут продавать автомобили, указывая более низкую стоимость. При этом часть оборудования, увеличивающего стоимость автомобиля, будет продаваться как дополнительное оборудование, установленное уже после продажи автомобиля. Останется лишь везти машину в наименьшей комплектации, с заниженной ценой по таможенным документам. Также возможна регистрация автомобиля в другом регионе, где ставка налога будет ниже.

Для исследования возможности последнего способа налоговой минимизации, по тому же самому автомобилю, были рассчитаны суммы налога на тот же автомобиль по разным регионам России:

Таблица 1

Расчет суммы транспортного налога на основе примера

Расчет суммы налога без учета новых поправок	Расчет суммы налога с учетом новых поправок
Ставка налога по Красноярскому Краю = = 127 рублей (так как мощность автомобиля превышает 250 л.с.)	Ставка налога по Красноярскому Краю = = 127 рублей, повышенный коэффициент = 2 (так как стоимость авто от 5 до 1 млн рублей, а год выпуска автомобиля не превышает 5 лет)
Сумма налога = $555 \cdot 127 = 70\,485$ рублей	Сумма налога = $555 \cdot 127 \cdot 2 = 140\,970$ рублей

Расчет суммы транспортного налога с учетом ставок по регионам России

Расчет суммы налога с учетом новых поправок	Отклонение по сумме налога от Красноярского Края
Красноярский Край = 127 рублей Сумма налога = $555 \cdot 127 \cdot 2 = 140\,970$ рублей	—
Иркутская область = 105 рублей Сумма налога = $555 \cdot 105 \cdot 2 = 116\,550$ рублей	–24 420
Мурманская область = 80 рублей Сумма налога = $555 \cdot 80 \cdot 2 = 88\,800$ рублей	–52 170
Республика Хакасия = 70 рублей Сумма налога = $555 \cdot 70 \cdot 2 = 77\,700$ рублей	–63 270
Забайкальский Край = 50 рублей Сумма налога = $555 \cdot 50 \cdot 2 = 55\,500$ рублей	–85 470
Томская область = 45 рублей Сумма налога = $555 \cdot 45 \cdot 2 = 49\,950$	–91 020
Республика Дагестан = 40 рублей Сумма налога = $555 \cdot 40 \cdot 2 = 44\,400$ рублей	–96 570
Чеченская республика = 15 рублей Сумма налога = $555 \cdot 15 \cdot 2 = 16\,650$ рублей	–124 320

Из данных расчетов вывод напрашивается сам собой. Достаточно зарегистрировать автомобиль в другом регионе, как сумма налога значительно снижается за счет ставки транспортного налога, которую определяет регион.

По результатам исследования проблемы собираемости транспортного налога в новых условиях его исчисления, можно внести следующие предложения:

- усилить контроль над налогоплательщиками, попадающими под категорию владельцев дорогих автомобилей. Для этого целесообразно обеспечить систему взаимодействия автосалонов с налоговыми службами и Госавтоинспекцией, в части предоставления документации по проданным автомобилям;

- принятие закона, по которому владельцы автомобилей обязаны регистрировать автомобили только по месту фактического проживания физического лица. Однако и здесь могут быть найдены пути избежания уплаты налога, то может быть предложено;

- упразднение всех региональных ставок и введение единой ставки транспортного налога путем внесения изменений в Налоговый Кодекс РФ.

Однако если исключить возможность мошенничества со стороны владельцев дорогих автомобилей, то повышенный налоговый коэффициент имеет положительный эффект. Так как за счет налогоплательщиков увеличатся поступления в региональный бюджет, а, соответственно, у субъекта Российской Федерации появится больше денежных средств на развитие региона. Эти деньги могут быть направлены на поддержку социальных инициатив, инвестированы в строительство детских садов, больниц, развитие культуры.

Библиографические ссылки

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Ч. 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/online/base> (дата обращения: 28.05.2014).
2. Основные направления налоговой политики РФ // Интернет-журнал «Экономика и жизнь» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eg-online.ru> (дата обращения: 28.05.2014)

© Зинченко Е. Г., Мезенина Е. В., 2014

ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Рассматривается неустойчивое состояние Пенсионного Фонда России и проблема пенсионного реформирования в РФ.

Ключевые слова: Пенсионный Фонд, страховая часть, накопительная часть.

O. I. Kokova, E. O. Kozkaya
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

DIFFICULTIES OF PENSION SYSTEM FINANCING

This article covers unstable condition of the Pension Fund of the Russian Federation and difficulties of pension system reforms in Russia.

Keywords: Pension Fund, insurance part, cumulative part.

На протяжении последних трех лет выплата государственных пенсий становится одной из самых значимых проблем в современной России. В нашей стране ставка взносов в ПФР является одной из самых высоких в мире, но, однако, и это не способствует покрытию дефицита возникшего а ПФР. По данным Минфина года дефицит Пенсионного фонда в 2013 году превысил 1 триллион рублей. Таким образом, существует проблема формированию средств на пенсионное обеспечение.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) – это крупнейший централизованный внебюджетный фонд. Средства ПФР формируются за счет страховых платежей предприятий и учреждений всех форм собственности, зависящих от фонда оплаты труда и от законодательно утвержденной ставки страховых платежей. В настоя-

щее время она равна 22 % [1]. Если в 2014 году на 128 работников приходится 100 лиц пенсионного возраста, то в 2030 году это соотношение составит 1:1, т. е. на 128 работающих будет 128 лиц пенсионного возраста.

Если не проводить пенсионную реформу, то дисбаланс между работниками и пенсионерами будет увеличиваться, считается, что на 400 работников должно приходится 100 лиц пенсионного возраста.

При современных мировых тенденциях информатизации общества, наибольшую проблему имеет выбор в 2014 году тарифа страхового взноса на формирование накопительной части пенсии.

Статс-секретарь Минздравсоцразвития РФ Юрий Воронин считает, что решению пенсионных проблем могут помочь следующие действия (рис. 1).

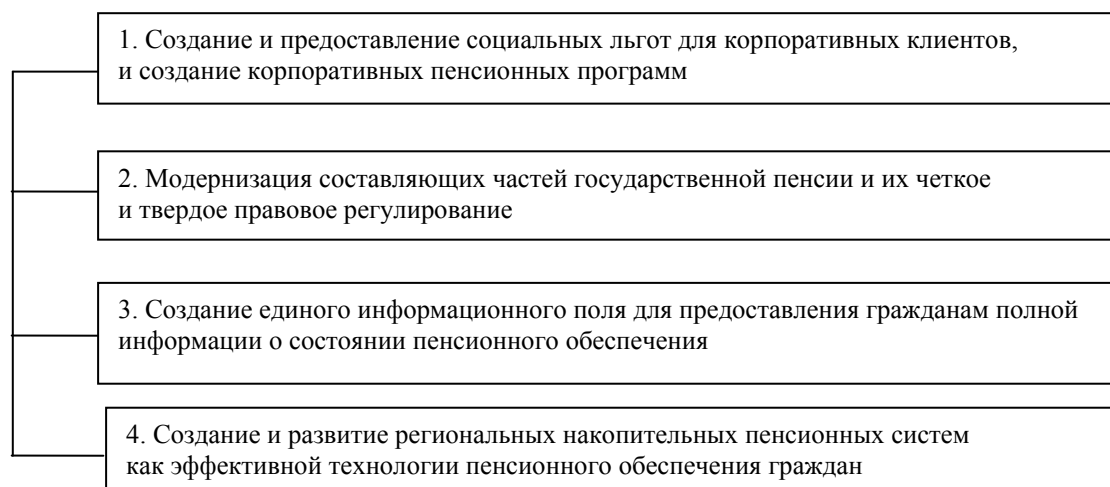


Рис. 1. Мероприятия для улучшения пенсионной проблемы

Можно согласиться с мнением, что на сегодняшний день одним из путей решения проблемы дефицита пенсионного фонда является повышение пенсионного возраста, но в нашей стране проведение данной политики не возможно в связи:

- с негативным настроем населения в отношении повышения пенсионного возраста;
- средняя продолжительность жизни в России ниже, чем предполагаемый «возраст выхода на пенсию» [2].

Для тех, кто родился в 1966 году и ранее, формируется только страховая пенсия: 6 % идет на солидарную часть, а 16 % – на индивидуальную часть тарифа.

У родившихся в 1967 году и позже, 6 % идёт на накопительную часть пенсии (индивидуальная часть страхового тарифа), а остальные 16 % – на страховую, из которых 6 % – солидарная часть, а 10 % – индивидуальная.

С 2014 года отчисления в накопительную часть пенсии снижаются с 6 до 2 %, в результате высвобожденные 4 % будут перераспределены в страховую (солидарную) часть тарифа и пойдут на покрытие дефицита бюджета ПФР. Таким образом, за счёт поколения будущих пенсионеров перераспределяются средства для выплат пенсионерам нынешним [3].

Согласно Ф3 03.12.2012 г. № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательного пенсионного страхования» гражданам предоставлено право самостоятельно выбрать тариф для исчисления своей будущей пенсии. С конца 2013 года до конца 2015 года можно сохранить прежний размер отчислений (6 %) можно, подав соответствующее заявление в ПФР лично, по почте, либо через единый портал государственных услуг [4].

Однако, в настоящее время появилось множество негосударственных пенсионных фондов, которые предоставляют самые разнообразные тарифы по накоплению пенсий. НПФ предлагают программы софинансирования пенсий, которые умножают ваши вложенные денежные средства, как минимум вдвое. С полным перечнем программ можно ознакомиться на сайте ПФР в разделе НПФ.

Следует учесть, каким образом индексируется страховая и накопительная части, какова доход-

ность управляющих компаний и НПФ (вся эта информация есть на сайтах ПФР и негосударственных фондов) [3].

Не менее важный момент при выборе тарифа – объём выплат в случае смерти гражданина до выхода на пенсию, ведь правопреемники могут получить лишь накопительную часть его пенсии, соответственно размер её также может уменьшиться. Достаточно подробно и структурированно способы выбора тарифа отражены в Информации Пенсионного фонда РФ от 28.02.2013 г.

Принудительное снижение тарифа накопительной части будущей пенсии коснётся только тех, кто никогда ранее не подавал заявлений в ПФР и не сделал свой выбор в течение 2013 года – так называемых «молчунов». Управлением их средствами занимается государственная управляющая компания (ГУК) «Внешэкономбанк», инвестируя эти накопления в государственные, ипотечные ценные бумаги, гарантированные РФ, и в депозиты кредитных организаций. ГУК формирует два инвестиционных портфеля - базовый и расширенный. Это наименее рискованный вид управления пенсионными накоплениями, обладающий низкой доходностью. ПФР переводит средства в ГУК без участия застрахованного лица, не заключая с ним индивидуальный договор. Для тех, кто будет «молчать» и в 2013 году, тариф на формирование накопительной части трудовой пенсии с 2014 года автоматически уменьшится до 2%, накопления останутся в расширенном инвестиционном портфеле ГУК «Внешэкономбанк», а 4 % тарифа пойдут на страховую часть. «Молчунам», желающим сохранить шестипроцентный тариф накопительной части, в 2013 году придётся «заговорить». И пройти процедуру написания заявления, которая была описана выше.

Лица, решившие с 2014 года сменить страховщика, также сохраняют тариф страхового взноса в размере 6 %. При переходе из ПФР в НПФ, либо из одного НПФ в другой НПФ, подаётся соответствующее заявление и заключается договор об обязательном пенсионном страховании с выбранным фондом. В случае перехода из НПФ в ПФР необходимо определиться с управляющей компанией, выбрав частную УК, или любой инвестиционный портфель ГУК «Внешэкономбанк».

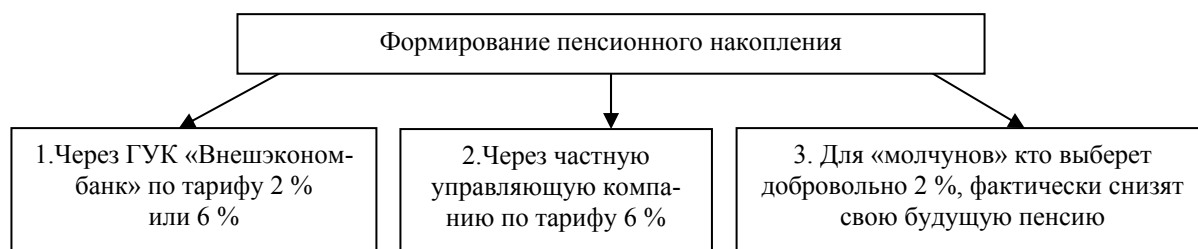


Рис. 2. Варианты формирования пенсионного обеспечения

Согласно Федеральному закону от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» граждане имеют право менять страховщика ежегодно. С 2014 года лица 1967 года рождения и моложе вправе формировать свои пенсионные накопления через ГУК «Внешэкономбанк» по тарифу 2 или 6 %, либо через частную управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд по тарифу 6 %. Те, кто решит остаться «молчуном», либо добровольно выберет 2 %, фактически снизят свою будущую пенсию за счёт уменьшения накопительной части. Страховая часть при этом увеличится до 20 %, но следует учесть, что базовая пенсия, формируемая из неё, не зависит от дохода, не накапливается и идет на выплаты пенсионерам нынешним.

Подводя итог всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что пенсионное обеспечение в России сформировано достаточно неустойчиво, не хватает четких действий для достижения поставленных целей. Однако не последнее место занимает и настрой граждан, насколько они обеспокоены за формирование своей будущей пенсии. Для того чтобы обеспечить себе достойную старость, нужно начать действовать сейчас.

Библиографические ссылки

1. О внесении изменений в статью 22 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и статьи 14 и 16 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 23 июля 2013 г. № 237-ФЗ.

2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды : федер. закон от 03.12.2011 № 379-ФЗ.

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования : федер. закон от 3 декабря 2012 года № 243-ФЗ.

4. Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа : учеб. пособие [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/online/base> (дата обращения: 15.05.2014).

5. Журнал «Главбух». 2014. № 5.

© Кокова О. И., Коцкая Е. О., 2014

В. С. Левченко, К. Е. Риттер
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Рассматриваются проблемы налогообложения малого бизнеса. Анализируется налоговое бремя при использовании различных режимов налогообложения.

Ключевые слова: малый бизнес, система налогообложения, налоговое бремя.

V. S. Levchenko, K. E. Ritter
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

TAXATION ISSUES AND TAX INCENTIVES FOR SMALL BUSINESS

This article covers issues of small business taxation. Tax burden of various tax regimes is analyzed.

Keywords: small business, taxation system, tax burden.

В последнее время в России прекратили деятельность многие индивидуальные предприниматели, оказывающие услуги населению. Все это приводит к тому, что бывшие предприниматели и их работники остаются без рабочих мест, а бюджет края недополучает доходов от налогов.

По статистическим данным Инспекции Федеральной налоговой службы России в сибирском федеральном округе в 2012 году было открыто 77 901 предприятие, в 2013 году – 66 039. При этом произошло сокращение субъектов малого предпринимательства на 86 033 и 142 092 в 2012 и

2013 годах соответственно [2]. В графическом виде данные представлены на рис. 1.

Основной причиной этого стало увеличение размеров страховых взносов.

Величины страховых взносов, уплачиваемых индивидуальными предпринимателями за три года, представлены в табл. 1.

На рис. 2 результаты расчетов представлены в наглядном виде.

Кроме этого, индивидуальный предприниматель обязан уплатить страховые взносы и за каждого официально трудоустроенного работника.

Перед началом работы предприниматель выбирает организационно-правовую форму, регистрируется в налоговой инспекции и выбирает систему налогообложения.

В основном малые предприятия работают на одной из трех системах налогообложения: Единый налог на вмененный доход (ЕНВД), упрощенная система налогообложения (УСН) и патентная система налогообложения.

Далее была проведена сравнительная характеристика объема налоговых платежей при разных системах налогообложения по данным, представленным в табл. 2.

Результаты расчета для различных систем налогообложения представлены в табл. 3.

Показатель налогового бремени конкретного налогоплательщика отражает долю его совокупного дохода (выручки от реализации продукции, услуг и прочей реализации), изымаемую в бюджет [4].

Существуют различные способы расчета налогового бремени:

1. Налоговое бремя налогоплательщика = Сумма начисленных налоговых платежей / Совокупный доход.

2. Налоговое бремя налогоплательщика = Сумма начисленных налоговых платежей / Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия [3].

В процессе исследования был произведен расчет налогового бремени.

Таблица 1

Объем страховых взносов, уплачиваемых индивидуальным предпринимателем [1]

2012 г.	2013 г.	2014 г.
Исходя из МРОТ = = 4 611 руб. Взнос в ПФР $4611 \cdot 12 \cdot 26 \% =$ = 14 386,32 Взнос в ФФОМС $4611 \cdot 12 \cdot 5,1 \% =$ = 2 821,93 Взнос в ФСС $4611 \cdot 12 \cdot 2,9 \% =$ = 1 604,63 Общая налоговая нагрузка = 18 812,88 руб.	Исходя из МРОТ, увеличенного в 12 раз: $\text{МРОТ} \cdot 2 \cdot \text{Тариф} \cdot 12 =$ $= 5\,205 \cdot 2 \cdot 26 \% \cdot 12 =$ = 32 479,20 руб. ФОМС: $\text{МРОТ} \cdot \text{Тариф} \cdot 12 =$ $= 5\,205 \cdot 5,1 \% \cdot 12 =$ = 3 185,46 руб. ФСС: $\text{МРОТ} \cdot \text{Тариф} \cdot 12 =$ $= 5\,205 \cdot 2,9 \% \cdot 12 =$ = 1 811,34 руб. Общая налоговая нагрузка = = 37 476 руб.	Исходя из МРОТ в сумме 5 554 рублей в месяц с 01.01.2014 г. 1. ПФР = $5\,554 \cdot 0,26 \cdot 12 = 17\,328,48$ руб. (при доходе, не превышающем 300 000 руб.) Максимальный размер суммы взносов с доходов, превышающих 300 000 руб. составит $5\,554 \cdot 8 \cdot 0,26 \cdot 12 = 138\,627,84$ руб. 2. ФФОМС = $5\,554 \cdot 0,051 \cdot 12 =$ = 3 399,05 руб. 3. ФСС = $5\,554 \cdot 0,029 \cdot 12 = 1\,932,79$ руб. Общая налоговая нагрузка = = 22 660,32 руб.

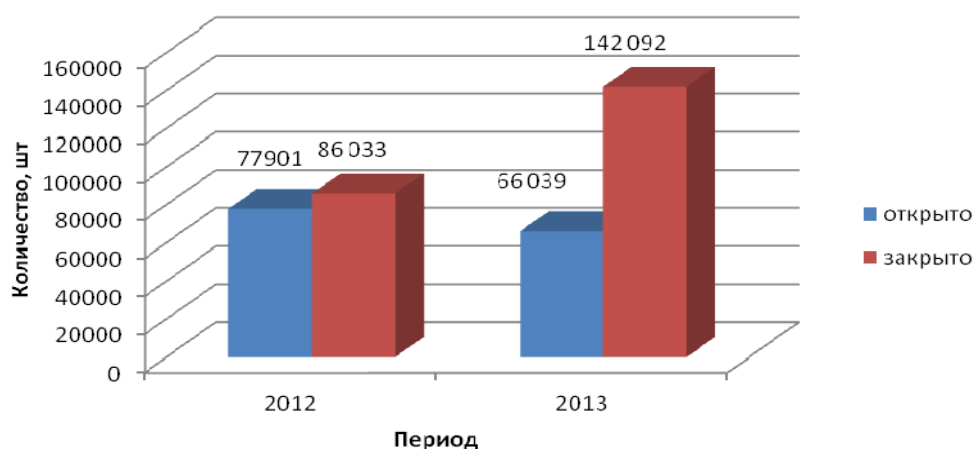


Рис. 1. Количество созданных и закрытых предприятий в Сибирском Федеральном округе за 2012–2013 годы

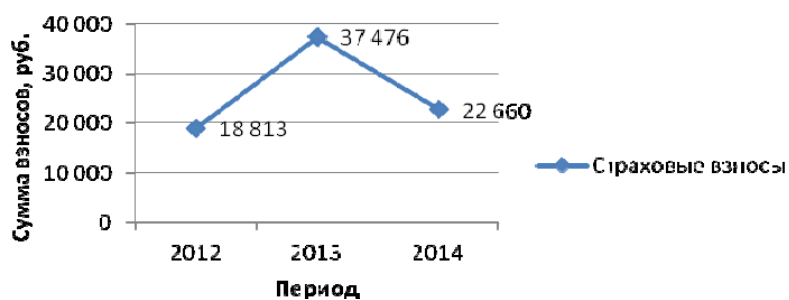


Рис. 2. Изменение объема страховых взносов индивидуального предпринимателя в течение трех лет



Рис. 3. Налоговая нагрузка у индивидуального предпринимателя и на предприятии

Таблица 2

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки

Индивидуальный предприниматель	Предприятие
Выручка = 1 000 000 руб.	Выручка = 29 168 552 руб.
Расходы = 850 000 руб.	Расходы = 28 200 712 руб.
Чистая прибыль = 150 000 руб.	Чистая прибыль = 967 840 руб.
Численность работников = 3 чел.	Численность работников = 25 чел.
Зарботная плата на одного работника = 10 000 руб.	Зарботная плата на одного работника = 10 000 руб.

Таблица 3

Системы налогообложения малого бизнеса

ЕНВД	УСН		Патентная система
	Доходы	Доходы–Расходы	
Розничная торговля ($S = 35$ кв. м)			
2014 год: $35 \cdot (1\,800 \cdot 1,672 \cdot 0,53) \cdot 3 \cdot 15 \% =$ = 25 122,64 руб. 2013 год: $35 \cdot (1\,800 \cdot 1,569 \cdot 0,53) \cdot 3 \cdot 15 \% =$ = 23 575,01 руб. 2012 год: $35 \cdot (1\,800 \cdot 1,494 \cdot 0,53) \cdot 3 \cdot 915 \% =$ = 22 448,1 руб.	$1\,000\,000 \cdot 6 \% =$ = 60 000 руб.	$(1\,000\,000 - 800\,000) \times$ $\times 15 \% = 30\,000$ руб.	$3\,400\,600 / 12 \cdot 6 \% \times$ $\times 3 = 51\,009$ руб.
Услуги			
	$400\,000 \cdot 6 \% =$ = 24 000 руб.	$(400\,000 - 310\,000) \times$ $\times 15 \% = 13\,500$ руб.	$891\,000 / 12 \cdot 6 \% \times$ $\times 3 = 13\,365$ руб.

Налоговое бремя индивидуального предпринимателя:

2012 год = $((3\,020 \cdot 3 \cdot 3) + 4\,703,2 + 22\,448,1) / 150\,000 \cdot 100 = 36,2\%$.

2013 год = $((3\,020 \cdot 3 \cdot 3) + 9\,369 + 23\,575,01) / 150\,000 \cdot 100 = 40,08\%$.

2014 год = $((3\,020 \cdot 3 \cdot 3) + 5\,665,08 + 25\,122,64) / 150\,000 \cdot 100 = 38,65\%$.

Налоговое бремя предприятия:

$$\text{НБ} = (93\,020 \cdot 25 \cdot 3) + 145\,176 / 967\,840 \cdot 100 = 38,40 \, \%$$

Расчет налогового бремени по методике Минфина для индивидуального предпринимателя:

$$2012 \text{ год} = ((3\,020 \cdot 3 \cdot 3) + 4\,703,2 + 22\,448,1) / 1\,000\,000 \cdot 100 = 5,43 \, \%$$

$$2013 \text{ год} = ((3\,020 \cdot 3 \cdot 3) + 9\,369 + 23\,575,01) / 1\,000\,000 \cdot 100 = 6,01 \, \%$$

$$2014 \text{ год} = ((3\,020 \cdot 3 \cdot 3) + 5\,665,08 + 25\,122,64) / 1\,000\,000 \cdot 100 = 5,79 \, \%$$

Для предприятия:

$$\text{НБ} = ((3\,020 \cdot 25 \cdot 3) + 145\,176) / 29\,168\,552 = 1,27 \, \%$$

Исходя из произведенных расчетов видно, что величина налогового бремени на индивидуального предпринимателя и предприятие практически одинаковая, при условии, что у предпринимателя работает три человека, а на предприятии двадцать пять человек.

По расчетам, проведенным по методике Минфина РФ видно, что объем налоговой нагрузки на предпринимателя превышает нагрузку на предприятие более чем в два раза.

Соответственно необходима политика по поддержке предпринимателей не только на стадии открытия организации, но и во время ее активной работы.

Кроме этого повышенное налоговое бремя приводит к тому, что многие индивидуальные предприниматели уходят в «теневой» сектор экономики. Оставляя при этом работников без соци-

альной защищенности и бюджет региона без налоговых поступлений.

Одним из таких вариантов может стать сокращение ставок по страховым взносам на каждого работника организации.

В данный период времени в Минфине разрабатывается проект налоговых каникул, предусматривающий уплату налогов малыми предприятиями по сниженным ставкам. Но этот проект будет распространяться только на социальные, научные и исследовательские организации.

Библиографические ссылки

1. О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

2. Федеральная налоговая служба России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru/rn24/> (дата обращения: 12.05.2014).

3. Налоговое бремя (налоговый гнет) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inventech.ru/lib/right/right-0445/> (дата обращения: 12.05.2014).

4. Налоговое бремя методики расчета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pnalog.ru/> (дата обращения: 12.05.2014).

© Левченко В. С., Риттер К. Е., 2014

А. В. Петрова, Н. И. Смородинова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Освещаются различные подходы к определению понятия «финансовый риск», а также рассматривает такие вопросы, как классификация финансовых рисков, этапы управления финансовыми рисками.

Ключевые слова: финансовый риск, управление финансовыми рисками, методы управления риском.

A. V. Petrova, N. I. Smorodina

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

METHODS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

This article highlights the different approaches to the definition of “financial risk”, and also addresses issues such as the classification of financial risks, financial risk management steps.

Keywords: financial risk, financial risk management, risk management techniques.

Одной из главных тем экономической науки является происхождение финансовых рисков, их взаимосвязь и возможность уменьшения (хеджи-

рование). Несмотря на постоянное развитие данного направления в финансово-экономических исследованиях, нельзя не признать, что в этой

области все еще имеется множество пробелов. Мировой финансово-экономический кризис с очевидностью выявил недостаточное понимание природы финансового риска.

В финансово-экономической науке все еще нет однозначного определения финансовых рисков, а также точного осознания, какие же риски все-таки необходимо считать финансовыми [1, с. 29]. Из часто встречающихся в литературе определенных финансовых рисков можно выделить три главных направления.

Первое направление состоит в том, что риск определяется как событие.

Второе направление заключается в том, что риск можно обозначить как деятельность.

Третье направление образуют определения, которые в общем определяют риск как вероятность неудачи или успеха того или иного решения в условиях с несколькими вариантами выбора.

На наш взгляд финансовый риск – это вероятность появления негативного финансового исхода вследствие потери прибыли или капитала в условиях неопределенности совершения финансовой деятельности коммерческой компании по зависящим и независящим от нее причинам.

Общая классификация финансовых рисков подразумевает их разделение на ценовые и неценовые.

Выделяют три вида ценовых рисков: валютный риск, фондовый риск и процентный риск.

Риски, появляющиеся вследствие особенностей осуществления бизнес-процессов организации, ее сотрудничества с контрагентами и особенностей финансовой политики компании, являются неценовыми рисками. Неценовые риски включают в себя следующие подвиды рисков: кредитный и риск ликвидности [2, с. 13].

От финансовых рисков существует физическая и экономическая защита. Физическая защита заключается в использовании сигнализации, приобретении сейфов, системы контроля качества продукции, защите данных от несанкционированного доступа, найме охраны и т. д. Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Общеизвестны четыре метода управления риском: упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, поглощение.

1. *Упразднение* заключается в отказе от совершения рискового мероприятия. Но для финансового предпринимательства упразднение риска обычно упраздняет и прибыль.

2. *Предотвращение потерь и контроль* как метод управления финансовым риском означает определенный набор превентивных и последующих действий, которые обусловлены необходимостью предотвратить негативные последствия, уберечься от случайностей, контролировать их размер, если потери уже понесены или неизбежны.

3. Сущность *страхования* выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, лишь бы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение риска до нуля.

4. *Поглощение* состоит в признании ущерба и отказе от его страхования. К поглощению прибегают, когда сумма предполагаемого ущерба незначительно мала и ей можно пренебречь.

Основным способом уменьшения риска в условиях рыночной экономики служит диверсификация (расширение видов деятельности компании), хотя не всякий риск можно уменьшить при помощи диверсификации. Поэтому в зависимости от степени диверсификации риски делятся на диверсифицируемые (систематические) и недиверсифицируемые (несистематические).

Таким образом, залог успешного уменьшения уровня финансовых рисков зависит не только от правильно выбранного метода управления рисками, но и от правильного понимания самой сущности понятия финансовые риски, точной классификации и наличие необходимой информации для принятия решения, которые позволят менеджеру, верно определить вид риска и оперативно принять меры по снижению возможных потерь или вероятности риска.

Библиографические ссылки

1. Байдина О. С., Байдин Е. В. Финансовые риски: природа и взаимосвязь // Деньги и кредит. 2010. № 7. С. 29–32.
2. Домашенко Д. В., Финогонова Ю. Ю. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М. : Магистр ; Инфра-М, 2010. 238 с.

© Петрова А. В., Смородинова Н. И., 2014

Т. С. Трубинова, В. Э. Каур
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ОСОБЕННОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ТЕКУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Изложено понятие налога на добавленную стоимость и его особенности. Рассмотрены изменения связанные с налогом на добавленную стоимость в 2014–2015 годах, а также перспективы развития.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, государственный бюджет, налоговое регулирование, налоговый кодекс.

T. S. Trubinov, V. E. Kaup
Siberian State Aerospace University
name after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

VALUE ADDED TAX: FEATURES, PROSPECTS OF DEVELOPMENT AND FLOWING CHANGES

In article the concept of a value added tax and its feature is stated. Changes connected with a value added tax in 2014–2015, and as development prospects are considered.

Keywords: value added tax, state budget, tax regulation, tax code.

Налог на добавленную стоимость (НДС) является важным налогом для каждого, кто производит или приобретает продукцию, товары и услуги. И для государства данный налог является одним из бюджетообразующих налогов – в 2012 году на его долю приходится порядка 20 % от всех поступлений в федеральный бюджет [2].

Именно поэтому изучение особенностей данного налога, а так же перспектив его изменения является актуальным.

В России НДС действует с 1 января 1992 года. Порядок исчисления налога и его уплаты первоначально был определен законом «О налоге на добавленную стоимость», с 2001 года регулируется главой 21 Налогового кодекса РФ.

Особенностями данного налога являются:

1) высокая денежная доходность, так как практически каждый уплачивает данный налог независимо от того, какой доход получает. При этом потребители неосознанно уплачивают налог в стоимости товаров и благодаря этому изменение налоговой ставки проходит незаметно для потребителей;

2) обширность налогового бремени – НДС включает в себя широкий диапазон товаров, работ и услуг;

3) исчисление данного налога не учитывает сколько раз продукция меняла своего владельца до того, как попала к потребителю, и какая часть стоимости была добавлена на том или ином этапе реализации;

4) антисоциальность налога, так как более тяжелая налоговая нагрузка ложится на малообеспеченных граждан. Население приобретает одни и те же товары (работы, услуги) по одинако-

вым установленным ценам, включающим одинаковую сумму НДС, независимо от величины своих доходов;

5) возвращаемость – НДС является единственным налогом, большие суммы которого не только поступают, но и возвращаются из бюджета налогоплательщикам. Причем за последние годы проявилась тенденция к сокращению разницы между поступившими и возвращенными суммами.

Основное влияние на доходность и эффективность НДС оказывает его распространение на все этапы производства и торговли, а также на все товары, работы и услуги.

Общий сбор НДС очень важен для формирования доходной части государственного бюджета. НДС относится к небольшому числу тех налогов, поступления которых в бюджет являются наиболее значительными. В 2008 году в бюджет было собрано 749,08 млрд руб. НДС, а в 2009 году – 1 025,66 млрд руб., что составило примерно пятую часть от всех сборов налогов в 2009 году. В 2012 году было собрано 1988,8 млрд руб., что составляло около 20 % от общего сборах [2].

Но при этом важным недостатком НДС является то, что уровень собираемости этого налога не превышает 60–80 %. Недобросовестные возмещения НДС при помощи различных схем приносят колоссальный ущерб бюджету. Огромное количество схем ухода от налогообложения, сложность администрирования налога и пробелы в законодательстве помогают недобросовестным предпринимателям проводить операции по незаконному возмещению НДС. Задолженность в 2012 году составляла 319 млрд руб. и из них 142 млрд руб.

недоимки, что являлось почти 42 % от всей суммы задолженности [2].

Важным изменением в 2014 году явилось то, что плательщики НДС обязаны подавать декларации только в электронном виде. Федеральный закон от 28.06.2013 № 134 вводит такую обязанность для всех плательщиков НДС, даже если они представляют «нулевую» декларацию. В 2014 году возможность сдать декларацию по НДС «на бумаге» останется у тех налоговых агентов, которые по своей деятельности освобождены от уплаты НДС или вообще не являются налогоплательщиками. В 2015 году часть этих налоговых агентов-посредников должна будет сдавать декларацию по НДС в электронном виде (п. 5 ст. 174 НК РФ).

В новой редакции ст. 80 НК РФ закреплено, что отчетность в электронном виде должна сдаваться только через определенных операторов электронного документооборота – посредников, которые обеспечивают доставку отчета от компьютера налогоплательщика до сервера ФНС и фиксируют время отправки отчета (например, otchet.ru). Такой оператор должен быть российской организацией и соответствовать требованиям, утвержденным ФНС России. Для того чтобы начать работать с оператором, необходимы сертификат электронной подписи, средства криптозащиты, а также система для подготовки и отправки отчетности.

При отсутствии возможности сдать декларацию через интернет, необходимо передать документы в налоговые органы на бумажном носителе, например, почтовым отправлением.

С 1 января 2014 года посредники, которые сами не являются плательщиками НДС, но выставляют или принимают счета-фактуры в интересах других лиц на основании договора поручения, комиссии или агентского договора, обязаны вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур (п. 3.1 ст. 169 НК РФ). А с 1 января 2015 года этот журнал должен будет представляться в инспекцию не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Представлять его так же нужно будет по установленному формату в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота.

С 1 января 2015 года в ходе камеральных проверок деклараций по НДС налоговики смогут приходить к налогоплательщику и производить осмотр (см. ст. 91–92 НК РФ). Это будет возможно в двух случаях:

- 1) если налогоплательщик подаст декларацию, в которой НДС стоит к возмещению из бюджета;

- 2) если инспекторы в ходе камеральной проверки по НДС обнаружат сведения, которые противоречат имеющимся у них данным, полученным от других налогоплательщиков.

В соответствии с изменениями в НК РФ основанием для подобных визитов будет служить мо-

тивированное постановление инспектора, который проводит камеральную проверку, утвержденное руководителем инспекции или его заместителем [3].

При этом согласно п. 8.1 ст. 88 НК РФ в новой редакции, если будут выявлены противоречия между сведениями, собранными из разных источников, представители налоговых органов смогут дополнительно потребовать у налогоплательщика представить счета-фактуры, первичные и иные документы.

Текущие изменения коснутся определения суммы штрафа за несвоевременно поданную декларацию: проценты будут считаться от суммы налога, не уплаченной в установленный срок. Например, в случае уплаты налога в срок и неподачи декларации, агент будет обязан заплатить минимальный штраф в 1000 рублей, независимо от срока опоздания. В случае задержки не только с подачей декларации, но и с уплатой налога, определение размера штрафа не изменится – 5 % от не уплаченной вовремя суммы налога за каждый месяц опоздания с декларацией, но не более 30 % и не менее 1000 рублей [3].

В России уже давно ведется обсуждение о снижении налоговой ставки благодаря чему, по мнению Минфина, будет больше поступлений и меньше уклонений от уплаты. В 2008 году экс-главой Минэкономразвития России Г. Грефом было выдвинуто предложение снизить основную ставку НДС до 15 % при одновременной отмене его льготной ставки 10 %, которая применялась при реализации отдельных видов товаров. При снижении НДС будет наблюдаться снижение потребительских цен на товары и, соответственно, будет увеличиваться спрос. Однако это повлечет за собой рост инфляции. В сентябре 2013 года Министерство финансов сообщило, что бюджет на 2014 год будет закладываться с учетом пониженной ставки НДС, которая составит 17 %. Но в ноябре данная инициатива была отменена. Расчет показал, что при снижении налоговых ставок даже на один процент будет означать недополучение в бюджет примерно ста миллиардов российских рублей. Таким образом, изменение налоговой ставки так и остается проектом [1].

Налог на добавленную стоимость является гибким налогом и изменяется в зависимости от ситуации в стране. В связи с проведением в России XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в городе Сочи в перечень неплательщиков данного налога были внесены организации, являющиеся иностранными организаторами, иностранными маркетинговыми и партнерами Международного олимпийского комитета, также филиалы, представительства в Российской Федерации иностранных организаций, являющихся иностранными маркетинговыми партнерами Международного олимпийского комитета в отношении операций, совершаемых

в рамках организации и проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в городе Сочи (этот пункт применяется до 01.01.2017 г.).

Так же с 1 мая 2014 года, в новом субъекте Российской Федерации, Республике Крым были установлены новые ставки налога на добавленную стоимость.

Было установлено 4 % в качестве основной ставки по НДС и 2 % – для социально значимых товаров. В их числе – продукты питания, детские вещи, печатные издания, а также медицинские препараты отечественного и зарубежного производства.

Депутаты уверены, что применение новых ставок по НДС обеспечит стабильное экономическое положение бизнеса в переходный период, позволит сохранить имеющиеся рабочие места, обеспечить стабильное поступление налогов в бюджет, а также позволит поддержать конкурентоспособность крымских производителей и их платежеспособность.

Кроме того, своим решением депутаты списали с налогоплательщиков все налоговые обязательства и долги по состоянию на 1 марта, признав их не подлежащими взысканию [4].

Изменение затронули не только территорию Республики Крым. Госдума приняла закон, который устанавливает нулевую ставку НДС для услуг по внутренним воздушным перевозкам пассажиров и багажа, осуществляемым в Крым и из Крыма.

Нулевую ставку установили с 18 марта 2014 года до 1 января 2016-го. НДС не будут облагаться авиарейсы до любого крымского города либо Севастополя. Для подтверждения обоснованности

применения нулевой ставки и налоговых вычетов в налоговые органы должен быть представлен реестр перевозочных документов с указанием маршрута, количества пассажиров и багажа [5].

Данные изменения введены для восстановления экономического состояния Крыма и привлечения бизнеса.

Текущие изменения, связанные с подачей документов, а также с камеральными проверками должны привести к увеличению поступлений бюджетных средств, так как это уменьшит количество возможностей уклонения от уплаты налогов и незаконного возврата НДС. В тоже время данные направления развития приведут к упрощению документооборота для добросовестных налогоплательщиков.

Библиографические ссылки

1. НДС в 2014 году сохранит ставки, однако, изменения коснутся документооборота [Электронный ресурс]. URL: www.finansiko.ru/ (дата обращения: 27.03.2014).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/ (дата обращения: 27.03.2014).
3. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: www.consultant.ru/ (дата обращения: 27.03.2014).
4. РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/> (дата обращения: 28.05.2014).
5. Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/> (дата обращения: 28.05.2014).

© Трубинова Т. С., Кауп В. Э., 2014

С. В. Филько

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЛИНГА КАК СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Прослежен и классифицирован диапазон концепций контроллинга, раскрыто его значение и место в современном менеджменте организации.

Ключевые слова: контроллинг, управленческий учет, бюджетирование.

S. V. Filko

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

NATURE AND CONTENTS OF CONTROLLING MANAGEMENT SYSTEMS

Article tracked and classified the range of concepts controlling, its meaning and place in the modern management of an organization.

Keywords: controlling, management accounting, budgeting.

В настоящее время на многих российских предприятиях используются система или элементы контроллинга, позволяющие повысить эффективность управления. При этом, несмотря на значительную степень проработанности теоретических и практических аспектов применения контроллинга в трудах зарубежных и отечественных ученых, можно отметить отсутствие единой кон-

цепции его функционального наполнения и структуры методов и инструментов. В какой-то мере это объясняется значительной структурной вариативностью, характерной для контроллинга как системы управления и широким спектром сфер его потенциального применения. В таблице представлена систематизация толкований понятия «контроллинг».

Определение сущности контроллинга различными авторами [4; 5]

Авторы	Определения понятия «контроллинг»
Концепция «Управление по результатам»	
Райхман Т.	Система, ориентированная на результат ... в сферу задач которой входит сбор и обработка информации в процессе разработки, координации и контроля за выполнением планов на предприятии
Хофенбек В.	Логия и навигационный прибор для достижения цели – прибыли
Ивашкевич В. Б.	Система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, т. е. в экономическом отношении, с некоторой долей условности и ограничения это система управления прибылью предприятия
Лукашевич М. Н.	Целостная концепция экономического управления предприятием, направленная на выявление всех шансов и рисков, связанных с получением прибыли в условиях рынка
Попова Л. В.	Целостная концепция управления предприятием, направленная на выявление шансов и рисков, связанных с получением прибыли
Концепция «Управление по целям»	
Ореховский П. А.	Обеспечение достижения организационной системой своих целей
Смирнов С. А.	Система управления достижением конечных целей предприятия
Карминский А. М.	Новая концепция управления, порожденная практикой современного менеджмента. В основе этой новой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе
Анташев В. А.	Определенная концепция руководства предприятием, ориентированная на его долгосрочное и эффективное функционирование в постоянно меняющихся хозяйственных условиях
Градов А. П.	Новейшая концепция эффективного управления фирмой для обеспечения ее долгосрочного существования на рынке. Это система обеспечения выживаемости предприятия
Мескон М.	Процесс, обеспечивающий достижение организацией поставленных целей
Одегов Ю. Г.	Система управления достижениями целей предприятия, то есть управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц
Анискин Ю. П.	Концепция, направленная на ликвидацию «узких мест» и ориентированная на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определённых результатов
Лаута Ю. С.	Управление достижением цели (целей) путем мониторинга и последующего регулирования параметров объектов (процессов), квалифицируемых как «узкие места»
Концепция «Контроллинг как элемент системы управления предприятием с акцентом на планирование и контроль»	
Вебер Ю.	Элемент управления социальной системой, выполняет свою главную функцию поддержки руководства в процессе решения им общей задачи координации системы управления с упором, прежде всего на задачи планирования, контроля и информирования
Кудинов А.	Совокупность инструментов управления, обеспечивающих исполнение в системе управления функций обратной связи, т. е. определяющих конструкцию планирования и контроля
Концепция «Информационного обеспечения управления предприятием»	
Хан Д.	Это информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием для его сохранения и успешного дальнейшего развития за счет оптимизации финансового результата в рамках социальных целей

Авторы	Определения понятия «контроллинг»
Прайслер П.	Это выходящий за рамки одной функции управленческий инструмент, который поддерживает внутрифирменный процесс управления и принятия решений с помощью целенаправленного подбора и обработки информации
Концепция «Способа интегрирования инструментов управления, «Метасистемы управления»	
Петрусеви́ч Н.	Инструмент интегрированного (комплексного) управления деятельностью, который обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций менеджмента: планирования, управления и контроля
Каратаева О. И.	Функционально самостоятельная интегрированная совокупность управленческих функций, базирующихся на основе экономического анализа, планирования, контроля и направленная на достижение как стратегических так и оперативных целей предприятия
Дедова Е. С.	Метафункция управления, посредством которой формируют и внедряют методы и средства достижения целей, адекватные рациональной системе управления предприятием
Круссер Н. Г.	Целеориентированная система планирования и контроля, обеспечивающая интеграцию, системную организацию и координацию фаз процесс управления, функциональных областей, организационных единиц и проектов предприятия
Фрайберг Ф.	Концепция управления предприятием, которая опирается на комплексное информационное и организационное соединение процессов планирования и контроля
Малышева Л.	Основанная на технологиях системного анализа метасистема управления, которая действует в рамках единого информационного пространства и предлагает методики управления и принятия решений

Как видим, наиболее широкое распространение получили концепции контроллинга, рассматривающие его как: управление по результатам (главным образом как управление прибылью); управление по целям (в первую очередь обеспечения выживаемости и долгосрочного функционирования предприятия); элемент системы управления предприятием с акцентом на планирование и контроль; информационное обеспечение управления предприятием; способ интегрирования инструментов и методов управления предприятием [5].

Таким образом, очевиден весьма значительный разброс мнений исследователей при определении сущности контроллинга. Общим недостатком большей части приведенных определений является искусственное сужение сферы применения контроллинга и ограничение его функций. При этом, несмотря на разногласия в мнениях, можно четко обозначить проблемное поле контроллинга, выделив часть суждений, являющуюся общей для большинства формулировок сущности контроллинга.

На основе интеграции рассмотренных подходов, автором разработана концепция контроллинга согласно которой под контроллингом понимается система управления предприятием, обеспечивающая единую методическую и инструментальную базу управленческих функций, основанная на комплексном использовании возможностей планирования, информационного обеспечения, анализа и контроля для оптимизации использования ресурсов, совершенствования всех хозяйст-

венных и технологических процессов и обеспечения его долговременного и эффективного функционирования. Исходя из данного определения, можно выделить следующие основные черты контроллинга:

1. Системность. В контроллинге учетная, плановая и контрольная функция связаны в единый информационный контур, позволяющий оперативно, в удобной форме, получать информацию, необходимую для отслеживания динамики хозяйственных процессов и принятия стратегических и тактических управленческих решений. Именно системный характер придает контроллингу громадный управленческий потенциал, делает возможным в его рамках создание единой концепции управления предприятием, охватывающей все внутренние и внешние аспекты его функционирования. С этой точки зрения интересно контроллинг является своеобразно метафункцией управления.

2. Комплексность. Исторически в экономической литературе, особенно в англоязычной, смешиваются функции и сущность управленческого учета и контроллинга. Так, в большинстве научных трудов, посвященных контроллингу, говорится о доминирующей роли в системе контроллинга управленческого учета либо даже о том, что понятия «контроллинг» и «управленческий учет» являются синонимами. Мы не отрицаем важности управленческого учета как главной составляющей информационного обеспечения системы контроллинга, но считаем, что чрезмерное функциональное «надувание» управленческого

учета или бюджетирования приводит только к путанице и, даже, торможению развития концепции контроллинга, являющейся на наш взгляд наиболее эффективной из широко распространенных систем управления. Управленческий учет – это, прежде всего, информационная база, обладающая значительно лучшей оперативностью и аналитичностью по сравнению с системами учета, предназначенными для «внешнего» пользователя, особенно российским бухгалтерским учетом. В свою очередь, бюджетирование, это эффективный вариант краткосрочного планирования, обладающий широкими возможностями к функциональному расширению, за счет интеграции в него, например, таких методов, как ABC-costing, target-costing, direct-costing, и т. д., но при этом являющейся всего лишь одной из трех частей полноценной системы управления. Как правило, бюджетирование и управленческий учет при правильной организации хорошо интегрируются, но все-таки для того, чтобы эффективно управлять современным предприятием, особенно в промышленности или инновационной деятельности такого «симбиоза» недостаточно. Для того, чтобы сформировать полноценную систему контроллинга, кроме управленческого учета и бюджетирования, в ней должна быть подсистема контроля, базирующаяся на информации управленческого анализа и позволяющая оперативно отслеживать не только отклонения по планово-учетным показателям, но и давать возможность видеть нарушения в технологических и хозяйственных процессах. Поэтому в системе контроллинга не должно быть «перекосов» в сторону учетно-аналитического обеспечения, либо программно-целевого планирования, либо чрезмерно мелочного контроля, лишаящего персонал самостоятельности. Все три составляющих любой системы управления: учет, план и контроль, должны быть гармонично и комплексно реализованы в системе контроллинга [2].

3. Направленность на долгосрочную перспективу. Инструментарий контроллинга в первую очередь ориентирован на постоянное развитие предприятия, повышение его конкурентоспособности, либо обеспечение выживания в кризисных ситуациях. Задачи максимизации прибыли или минимизации издержек в рамках системы контроллинга являются производными от перечисленных выше стратегических целей [1]. Несмотря на то, что большинство методов и инструментов контроллинга, например, операционный анализ и бюджетирование, наиболее эффективны в краткосрочном периоде, фаворитом принятия тактических и оперативных решений всегда служат стратегические задачи.

4. Ориентированность на первичные источники информации. В этом плане наиболее значительным резервом повышения эффективности системы управления является ориентированность

на интеграцию с системами проектирования технологических процессов и конструирования. Это позволяет управлять ресурсами предприятия не только через призму учетной информации, а контролируя непосредственно качество и затратность технологических процессов, т. е. развитие контроллинга в рамках систем класса CIM (Computer Integrated Manufacturing). Данная интеграция позволяет преодолеть барьеры между элементами производственных систем, более полно и всесторонне обосновывать управленческие решения, повысить профессиональные качества управленцев.

5. Фокусирование на оптимизации использования ресурсов предприятия. Контроллинг в любой своей форме, даже такой, как, например, контроллинг качества, или контроллинг инноваций, всегда будет неразрывно связан с управлением ресурсами, или стоимостным выражением использования ресурсов – затратами. Величина себестоимости, ее структура, отношение к величине доходов, в системе контроллинга является основным мерилем правильности и эффективности управленческих решений. Именно поэтому систему контроллинга невозможно представить без интегрированного в нее управленческого учета и, его инструментария: методов учета затрат, классификаций и группировок затрат и способов калькулирования.

Тремя основными подсистемами, своеобразными «слонами», держащими на своих спинах систему, в контроллинге являются учет (информационное обеспечение), планирование и контроль. С подсистемой контроля неразрывно связан анализ, так как не бывает контроля без аналитической обработки и оценки происходящих изменений, равно как и анализ без последующего контроля в управлении бессмыслен [3]. Управленческий учет в системе контроллинга является основным источником информационного обеспечения, но при этом, как правило, не ограничивается учетной функцией. Он тесно переплетается через методы учета затрат и калькулирования с планированием, а через управление по центрам ответственности и операционный анализ с подсистемой контроля. В производственной сфере применяются в зависимости от специфики деятельности один из трех основных методов учета: для предприятий единичного типа – позаказной, поточного – попередельный, а крупносерийного – попроцессный учет. При этом в современной практике известны эффективные варианты сочетаний методов учета, например, позаказного с попроцессным, или попроцессного с попередельным. Также инструментарий управленческого учета включает в себя различные способы классификации и группировки затрат и виды калькуляций. В практике производственных предприятий наиболее важным является деление совокупности затрат на

основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные.

Планирование в контроллинге должно реализовываться, главным образом, через бюджетирование. Бюджет и бюджетирование, как и контроллинг имеет в экономической литературе много трактовок. В нашем понимании бюджет – это формализованный план, закрепленный за конкретным лицом либо подразделением (центром ответственности), составляемый на краткосрочный (до года включительно) период. Ориентация на центры ответственности и краткосрочность обеспечивают бюджетированию жесткость и повышают, в большинстве случаев, управленческую эффективность.

Внедрение предлагаемой системы контроллинга позволит оперативно контролировать затраты предприятия и качество технологических процессов, быстро выявлять причины отклонений и своевременно формировать обоснованные управленческие решения, тем самым повышая конкурентоспособность предприятия.

Библиографические ссылки

1. Ерыгин Ю. В., Цветчих А. В. Инструменты стратегического планирования устойчивого инновационного развития интегрированной структуры оборонно-промышленного комплекса // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2006. № 4.
2. Золотарева Г. И., Федоренко И. В. Метод учета затрат в инновационных предприятиях космической отрасли // Вестник СибГАУ. 2013. № 1.
3. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг. М. : Финансы и статистика, 2006.
4. Круссер Н. Г. Роль контроллинга в совершенствовании корпоративного управления // Совершенство, корпоративное управление и инвестиции. Сыктывкар : Сыктывкарский филиал ОУ ВПО ЦС РФ «МУПК», 2005.
5. Филько С. В. Инструменты контроллинга производственных затрат судоремонтных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. Красноярск, 2010.

© Филько С. В., 2014

А. С. Чеснокова, И. В. Молодан

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Рассматривается необходимость создания региональной банковской системы в Красноярском крае для поддержания экономики региона. Приведены основные мероприятия, которые позволят сформировать развитую банковскую систему в регионе.

Ключевые слова: региональная банковская система, региональная экономика, кредитная организация, филиал.

A. S. Chesnokova, I. V. Molodan

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

THE ROLE OF THE REGIONAL BANKING SECTOR IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF KRASNOYARSK REGION

The necessity of creation of regional banking system in the Krasnoyarsk region to sustain the economy of the region is considered. The main activities that will form a well-developed banking system in the region.

Keywords: regional bank system, regional economy credit organization, branch.

Региональные банки соответствуют специфике региона и соответственно наиболее полно способны удовлетворять потребности хозяйствующих субъектов данного региона в финансовых ресурсах. Таким образом, вопрос грамотного управления региональными банковскими системами на данный момент является особенно актуальным.

Красноярский край – это одна из самых мощных, динамично развивающихся территорий России. Настоящее и будущее Красноярского края состоит в создании высокотехнологичных, наукоемких предприятий, производящих современный, востребованный не только на внутреннем, но и мировом рынке товар.

Поэтому, приоритетной задачей развития края является создание конкурентоспособной экономики региона, как на российском, так и на мировом уровне.

Решение этой задачи в условиях рыночной экономики невозможно без мощной, развитой и независимой региональной банковской системы, создание которой может быть обеспечено при сочетании деятельности крупных федеральных банков и региональных банков средней и малой величины.

Для поддержания экономики региона на высоком уровне и для обеспечения ее роста, необходимо обеспечить местные предприятия финансированием. Особое значение для региона имеет малый и средний бизнес. Поэтому развитие региональной банковской системы просто необходимо, так как местные банки сфокусированы на работе с предпринимателями региона и являются надежными партнерами, с которыми можно всегда разрешить возникшие проблемы.

Государственные банки ориентированы на сотрудничество с крупными предприятиями и поэтому, работать малым компаниям с такими кредитными организациями неэффективно, так как они предлагают невыгодные условия кредитования.

Концепция устойчивого развития экономики Красноярского края должна предусматривать

достижение следующих экономических целей и решения следующих экономических задач.

1. Концентрация находящихся в регионе денежных ресурсов.

2. Сокращение оттока собранных в регионе денежных ресурсов с целью их инвестирования в развитие экономической ситуации региона.

3. Удовлетворение инвестиционного спроса со сторон находящихся в регионе предприятий.

4. Поддержка местного производства.

5. Удовлетворение спроса со стороны проживающего в крае населения на предоставление кредитов.

На протяжении последнего времени наблюдается тенденция к сокращению общего числа кредитных организаций, а основной формой развития региональной финансовой инфраструктуры становится открытие филиалов крупных инорегиональных банков.

В результате в стране усилилась зависимость от ограниченного числа крупных столичных банков, большая часть финансовых ресурсов концентрируется на федеральном уровне, перетекая из субъектов Российской Федерации. Следовательно, это привело к возникновению диспропорции в размещении банковского капитала на территории России, снижению конкуренции на рынке банковских услуг и к сдерживанию экономического развития регионов.

Количество действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе

№ п/п	Наименование региона	Количество КО в регио- не	Количество филиалов в регионе			Доля КО в регио- не, %	Доля филиа- лов КО в регио- не, %
			Всего	КО, головная организация которых нахо- дится в данном регионе	КО, головная организация которых нахо- дится в другом регионе		
1	2	3	4	5	6	7	8
	Российская Федера- ция	894	1 927	316	1 611	100	100
1	Центральный феде- ральный округ	532	387	72	315	59,51	20,08
2	Северо-западный федеральный округ	70	278	9	269	7,83	14,43
3	Южный федераль- ный округ	46	216	15	201	5,15	11,21
4	Северо-Кавказский федеральный округ	36	149	65	84	4,03	7,73
5	Приволжский феде- ральный округ	100	373	60	313	11,19	19,36
6	Уральский феде- ральный округ	40	214	67	147	4,47	11,11
7	Сибирский феде- ральный округ	48	210	21	189	5,37	10,90
8	Дальневосточный федеральный округ	22	96	7	89	2,46	4,98
9	Крымский феде- ральный округ	0	4	0	4	0	0,21

Анализ статистических данных показал, что в Центральном федеральном округе сосредоточено 60 % всех кредитных организаций страны (см. таблицу, [3]), в то время как на Сибирский федеральный округ приходится только 5,4 % всех кредитных организаций. Данная сложившаяся территориальная организация банковской системы затрудняет создание устойчивой банковской системы на уровне регионов.

Недостаточный уровень развития региональной банковской системы может привести к снижению деловой активности в регионе, замедлению темпов производства и развитию новых предприятий.

Таким образом, для обеспечения формирования развитой региональной банковской системы в ближайшее время необходимо реализовать следующие мероприятия.

1. Разработать нормативно-правовые акты, касающиеся осуществления региональными банками своей деятельности.

2. Выделение банкам, на основе установленных условий, централизованные ресурсы для финансирования экономического роста в регионе.

3. Компенсировать часть банковских процентов со стороны органов местной власти по кредитам для хозяйствующих субъектов, занимающихся реализацией значимых для развития региона проектов.

4. Привлечь региональные банковские организации к содействию в реализации муниципальных программ социально-экономического развития региона.

5. Повысить капитализацию региональных банковских кредитных организаций.

6. Разработать стандарты качества банковской деятельности и реализовать механизм контроля над их соблюдением. Данная мера позволит улучшить качество банковского обслуживания и пресечь недобросовестную конкуренцию.

Необходимый уровень развития экономики края должен быть обеспечен, в первую очередь, расширением использования потенциала традиционных отраслей, составляющих основу региональной экономики и сопровождаться реализацией курса на переработку добываемого в крае сырья и производства продукции на основе инновационных технологий. Развитие региональной экономики, как составляющей общероссийского экономического пространства, должно осуществляться по пути превращения края в мощный промышленный центр России. Для осуществления цели необходимо выделение большого количества финансовых средств.

Основным источником инвестиций в основной капитал организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, в первом квартале 2014 года являлись собственные средства, которые составили 63,1 процента общего объема инвестиций. За счет привлеченных средств про-

финансировано 36,9 процента инвестиций в основной капитал, в том числе за счет прочих средств – 10 процентов, бюджетных средств – 9,1 процента, кредитов банков – 8,5 процента, заемных средств других организаций – 5,5 процента, средств организаций и населения, привлеченных для долевого строительства, – 3,7 процента, средств внебюджетных фондов – 0,1 процента [1].

Рассмотрев структуру инвестиций, можно сказать, что кредитные организации играют определенную роль для предприятий.

Красноярский край – самый крупный субъект РФ в составе Сибирского федерального округа с большим количеством предприятий и населения, которые имеют потребность в кредитовании и других видах банковских услуг.

Основными направлениями банковской деятельности в Красноярске являются: ипотека, автокредитование, потребительское кредитование, кредиты для бизнеса, работа по выдаче и обслуживанию кредитных карт, депозитные вклады.

В настоящее время в Красноярске зарегистрированы следующие региональные кредитные организации: АКБ «ЕНИСЕЙ» (ОАО), ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк», НКО Красноярский Краевой Расчетный Центр ООО, ОАО КБ «КЕДР», а также КБ «Канский» ООО (Красноярский край, Березовский район, п. Березовка).

По состоянию на 01.01.2014 на территории края осуществляют деятельность 5 региональных банков и их 35 филиалов, из них 3 кредитные организации, головная организация которых находится в данном регионе и 32 филиала кредитных организаций, зарегистрированных в других регионах. Одновременно в регионе действует 926 внутренних структурных подразделений кредитных организаций, в том числе 517 дополнительных офисов, 108 операционных касс вне кассового узла, 38 кредитно-кассовых офисов, 263 операционных офиса [2].

Особенностью региональных банков является то, что они непосредственно связаны с региональным сектором экономики, поэтому, обладая необходимой информацией, они наиболее полно сконцентрированы на удовлетворение потребностей местных клиентов. Кроме того, для сохранения своей конкурентоспособности, они должны обеспечивать своих клиентов широким спектром банковских услуг, опираясь на развитие и усовершенствование информационных технологий. В связи с этим, возникла необходимость в детальном изучении специфики деятельности региональных банков, что является важным для поддержания экономики региона на высоком уровне.

Библиографические ссылки

1. Инвестиции в экономику Красноярского края в первом квартале 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krasstat.gks.ru/> (дата обращения: 20.06.2014).

2. Красноярский край. Количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций (филиалов) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/regions/scripts/> (дата обращения: 11.06.2014).

3. Показатели деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub (дата обращения: 16.06.2014).

© Чеснокова А. С., Молодан И. В., 2014

А. В. Шарапова, Н. И. Смородинова
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проведен анализ механизма финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда в Российской Федерации на современном этапе; разработаны направления его совершенствования; дана оценка их эффективности.

Ключевые слова: жилищный фонд, механизм финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда

A. V. Sharapova, N. I. Smorodinova
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

IMPROVEMENT OF THE FUNDING MECHANISM FOR CAPITAL REPAIRS OF HOUSING STOCK IN THE RUSSIAN FEDERATION

The analysis of the funding mechanism for capital repairs of multiroom housing stock in the Russian Federation at the present stage; the directions of its improvement are developed; the assessment of their efficiency is given.

Keywords: housing stock, funding mechanism for capital repairs of multiroom housing stock.

На сегодняшний день жилищный фонд Российской Федерации представляет собой совокупность всех жилых помещений, находящихся на ее территории, общей площадью 3349 млн кв. м., из которой около 70 % приходится на многоквартирный жилищный фонд, расположенный в городской местности [2].

Современное состояние многоквартирных жилых домов характеризуется сверхнормативным износом и его ускоренным ветшанием. Ежегодно от 7 до 9 млн кв.м. общей площади жилых домов становится непригодной для проживания.

Причиной такого состояния многоквартирного жилищного фонда в Российской Федерации является тот факт, что капитальный ремонт жилых домов, вплоть до недавнего времени, финансировался преимущественно за счет средств государства в рамках отдельных программ с минимальным софинансированием со стороны собственников жилья.

В большинстве случаев это приводило к тому, что на момент достижения экономически оптимального возраста для проведения капитального

ремонта жилое здание не попадало в число обновляемых объектов из-за отсутствия финансирования, в результате, это привело к значительному «недо-ремонту» многоквартирных жилых домов [3].

Таким образом, уже давно назрела необходимость совершенствования механизма финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда, под которым, с нашей точки зрения, понимается совокупность источников финансовых средств, условий и порядка их накопления, распределения и использования в целях организации и проведения капитального ремонта многоквартирных жилых домов.

На сегодняшний день в жилищное законодательство Российской Федерации были внесены существенные изменения, которые определили правовые основы для вовлечения в процесс финансирования капитального ремонта в многоквартирных домах собственников жилья. Так, в соответствии с Жилищным кодексом Российской Федерации ответственность за состояние многоквартирных домов возложена на собственников помещений [1].

При этом финансовые ресурсы, которые могут быть использованы собственниками жилья для капитального ремонта многоквартирного дома, включают в себя: обязательные ежемесячные взносы собственников помещений в многоквартирном доме, государственную поддержку и кредиты коммерческих банков.

Обязательные ежемесячные взносы собственников помещений в многоквартирном доме формируют фонд капитального ремонта дома. Средства фонда капитального ремонта многоквартирного дома могут быть использованы:

- для оплаты услуг и (или) работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме;
- разработки проектной документации, в случае, если она необходима;
- оплаты услуг по строительному контролю;
- погашения кредитов, займов, полученных и использованных в целях оплаты услуг и работ по капитальному ремонту;
- уплаты процентов за пользование кредитами, займами;
- оплаты расходов на получение гарантий и поручительств по кредитам и займам на капитальный ремонт многоквартирного дома [1].

Жилищным кодексом Российской Федерации предусмотрено два способа формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома. Первый предполагает накопление взносов на капитальный ремонт на специальном счете одного многоквартирного дома. Второй предусматривает перечисление собственниками помещений взносов на капитальный ремонт на счет регионального оператора – это централизованная система капитального ремонта.

Срок, в течение которого собственники помещений обязаны принять решение о выборе способа формирования фонда капитального ремонта, устанавливается органом государственной власти субъекта Российской Федерации, однако он не может превышать шести месяцев с даты официального опубликования утвержденной региональной программы капитального ремонта.

Региональная программа капитального ремонта разрабатывается уполномоченным органом субъекта Российской Федерации и содержит список всех многоквартирных домов региона, за исключением аварийных и подлежащих сносу; перечень работ по капитальному ремонту и сроки их проведения [1].

Сравнение основных характеристик двух альтернативных способов формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома позволило выявить их преимущества и недостатки, а также сделать следующие выводы: способ формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома на счете регионального оператора выгоден для домов с большим уровнем физического износа, капитальный ремонт которым

требуется в первую очередь, а собственники помещений не в состоянии собрать сразу крупную сумму денежных средств.

При этом способ формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома на специальном счете предназначен, в первую очередь, для собственников жилья, имеющих намерение принимать активное участие в проведении капитального ремонта своего многоквартирного дома, а также для собственников помещений в относительно новых многоквартирных домах.

Очевидно, что формирование фонда капитального ремонта на счете регионального оператора может решить проблему ветшания многоквартирных жилых домов в ближайшее время, но при условии доработки его составляющих элементов и ориентации на собственников жилья в вопросах планирования сроков и объемов ремонтных работ.

1. Проведенная оценка современного механизма финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда в Российской Федерации позволила выявить ряд имеющихся на сегодняшний день проблем, которые были систематизированы следующим образом: социально-психологические проблемы; проблемы, связанные с организационно-финансовыми условиями; проблемы, связанные с недоработками нормативно-методической базы.

2. К первой группе проблем относятся, такие как: низкая вовлеченность собственников жилья в процесс финансирования капитального ремонта многоквартирных домов; слабая информированность собственников жилья о новой системе финансирования капитального ремонта многоквартирных домов; отсутствие государственной поддержки малообеспеченных слоев населения при финансировании капитального ремонта многоквартирных домов.

3. Вторая группа включает в себя такие проблемы, как: недоступность кредитных средств для собственников жилья в целях финансирования капитального ремонта многоквартирных домов; отсутствие государственной поддержки собственников жилья при финансировании капитального ремонта многоквартирных домов за счет заемных средств; отсутствие дополнительных инструментов накопления средств для финансирования капитального ремонта многоквартирных домов.

4. Третья группа проблем включает в себя: необоснованность региональной программы капитального ремонта многоквартирных домов; наличие существенных недостатков в способах формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов; неготовность кредитных организаций к открытию специальных счетов для целей формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов.

5. В связи с этим предлагаются конкретные мероприятия и рекомендации, реализация которых позволит усовершенствовать российский

механизм финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда.

6. В частности, предлагается создать единую систему критериев очередности проведения капитального ремонта в многоквартирных домах.

7. Изучение порядка включения многоквартирных домов в региональную программу капитального ремонта в различных субъектах Российской Федерации позволило сформировать единую систему критериев очередности проведения капитального ремонта в многоквартирных домах, учитывающих условия эксплуатации, технические и организационно-экономические особенности многоквартирного жилищного фонда.

8. Предложенная система включает в себя дифференцированные критерии: технические, организационные, финансовые, историко-культурные; их балльную оценку и коэффициенты весомости. Каждому критерию соответствует определенное количество баллов, а в зависимости от его значимости применяются коэффициент весомости.

9. Финансовые критерии предназначены для актуализации региональной программы капитального ремонта. Использование историко-культурных критериев поможет учесть статус многоквартирного дома при определении очередности проведения капитального ремонта, особенно актуальными данные критерии окажутся для тех регионов, где расположено большое количество жилых домов, являющихся объектами культурного наследия.

Итоговым количеством баллов, набранных многоквартирным домом, является сумма баллов по каждому критерию, которые определяются путем умножения баллов, соответствующих показателю по данному критерию, на коэффициент весомости.

Многоквартирный дом, набравший наибольшее количество баллов, включается в региональную программу капитального ремонта в первоочередном порядке.

Таким образом, региональная программа капитального ремонта, разработанная на основе предложенной системы критериев очередности проведения капитального ремонта в многоквартирных домах, позволит выделить из общей массы жилищного фонда те многоквартирные дома, которые в первую очередь нуждаются в проведении капитального ремонта.

Также предлагается изменить условия формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов на счете регионального оператора.

Региональный оператор обеспечивает проведение капитального ремонта в многоквартирном доме в объеме и в сроки, предусмотренные региональной программой капитального ремонта. Отсюда, самый большой риск данного способа заключается в том, что, многоквартирный дом может не попасть в список первоочередных домов на проведение капитального ремонта, а пере-

нести его проведение на более ранний срок представляется достаточно сложным [1].

С учетом данного замечания предлагается альтернативный способ формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов, который получил авторское название «Формирование фонда капитального ремонта многоквартирных домов на счете регионального оператора с учетом интересов собственников жилья».

10. В рамках данного способа собственникам помещений в многоквартирном доме предоставляется возможность переносить сроки проведения капитального ремонта своего дома с установленных региональной программой на более ранние.

При этом предложенный способ не исключает возможность проведения капитального ремонта многоквартирного дома в сроки, установленные региональной программой капитального ремонта. Другими словами, у собственников помещений в многоквартирном доме будет выбор: ожидать проведения капитального ремонта региональным оператором в запланированные сроки или принять решение о его досрочном проведении.

В первом случае региональный оператор полностью выполняет свои обязательства по проведению капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме и в случае недостаточности средств фонда капитального ремонта предоставляет собственникам жилья финансовые средства на возвратной основе в последующие периоды.

Во втором случае собственники жилья полностью берут на себя ответственность за организацию и проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме и при необходимости самостоятельно привлекают дополнительные источники финансирования, основным из которых станет банковский кредит.

При этом вне зависимости от того, в какие сроки будет проведен капитальный ремонт в многоквартирном доме, региональный оператор занимается аккумулированием взносов на капитальный ремонт, уплачиваемых собственниками помещений в многоквартирных домах; осуществляет выбор кредитных организаций для открытия счетов; проводит претензионную работу с собственниками жилья по взысканию задолженности по оплате взносов на капитальный ремонт многоквартирных домов.

11. Таким образом, предложенный способ станет столь же привлекательным для собственников жилья, имеющих намерение принимать активное участие в проведении капитального ремонта своего многоквартирного дома, как и способ формирования фонда капитального ремонта на специальном счете. При этом в отличие от данного способа у собственников жилья появится возможность передать все обязанности по проведению капитального ремонта многоквартирного дома региональному оператору.

Кроме предложенных мероприятий, с целью совершенствования механизма финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда в Российской Федерации, можно дать рекомендации по созданию благоприятных условий для развития кредитования на цели капитального ремонта многоквартирных домов, такие как:

- освобождение коммерческих банков от необходимости резервирования по необеспеченным кредитам на финансирование капитального ремонта;

- создание системы обязательного страхования фонда капитального ремонта многоквартирного дома в пределах его минимального размера, установленного субъектом Российской Федерации;

- предоставление субсидий банкам с целью уменьшения процентной ставки по кредитам на капитальный ремонт;

- предоставление грантов товариществам собственников жилья, жилищным кооперативам или управляющим компаниям, стимулирующих собственников помещений в многоквартирных домах принимать решения о капитальном ремонте с привлечением кредитов;

- создание возможности рефинансирования кредитов, выданных на проведение капитального ремонта многоквартирных домов.

12. Также для совершенствования российского механизма финансирования капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда можно порекомендовать создание системы государст-

венной поддержки малообеспеченных слоев населения при финансировании капитального ремонта, которая обеспечит более масштабное осуществление капитального ремонта и снизит социальную напряженность в стране.

13. Таким образом, предложенные мероприятия, реализованные в комплексе, обеспечат масштабное решение проблемы износа многоквартирного жилищного фонда в Российской Федерации.

Библиографические ссылки

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156594> (дата обращения: 02.06.2014).

2. Базы данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main> (дата обращения: 02.06.2014).

3. Капитальный ремонт в многоквартирных домах: вопросы и ответы. Комментарии и разъяснения экспертов государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства // Госкорпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. М. : ЗАО «Библиотечка РГ», 2014. 80 с.

© Шарапова А. В., Смородинова Н. И., 2014

Теория и практика управления инновациями и инвестиционной деятельностью

Ю. А. Анищенко, А. А. Игнатенко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДИКА МОНИТОРИНГА РИСКОВ КОСМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Рассматривается алгоритм и основные этапы методики мониторинга рисков космических проектов, разработанные по результатам диссертационного исследования.

Ключевые слова: космический проект, космический аппарат, мониторинг рисков, алгоритм мониторинга рисков космических проектов.

Y. A. Anischenko, A. A. Ignatenko
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

METHOD OF MONITORING RISK SPACE PROJECTS

In article describes the algorithm and milestones of method for monitoring risk space projects developed based on the results of dissertation research.

Keywords: space project, space machine, risk monitoring, risk monitoring algorithm for space projects.

Процесс создания инновационной продукции на промышленном предприятии связан не только со значительными инвестициями, но и рисками на всех этапах жизненного цикла. В связи с этим на практике постоянно встает вопрос об эффективности вкладываемых инвестиций в инновационные проекты и разработки такого механизма управления рисками, который позволял бы существенно сократить потери эффекта от инвестиций и, в свою очередь, повысить эффективность инновационной деятельности. Создание космической техники подвержено рискам, обусловленным, с одной стороны, устойчивостью функционирования космической системы и конъюнктуры рынка космической продукции, а с другой стороны – экономической ситуацией.

Космические проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях жизненного цикла. Более того, успешно прошедшие стадию испытания и внедрения в производство новшества могут быть не приняты рынком, и их производство должно быть прекращено. Результатом реализации космического проекта является получение космической продукции (услуги), которая реализуется ее потребителями на платной основе. Космический проект окупается при длительном функционировании космической системы.

Под риском космического проекта понимается гипотетическая возможность нанесения ущерба имущественным интересам участников космиче-

ской деятельности и другим лицам в процессе ее осуществления. Негативное влияние риска космического проекта связано: с одной стороны, с вредоносными факторами на всех этапах жизненного цикла космической техники, с другой – с ответственностью, обусловленной возникающими экономическими отношениями, регулируемые гражданским правом.

Реализация космических проектов характеризуется наличием различных рисков, которые заключаются в потенциальной возможности нанесения значительного ущерба жизни и здоровью людей, экономическим интересам государства, участникам космической деятельности и третьим лицам, а также окружающей среде, что требует детальной проработки механизма мониторинга и управления рисками еще на этапе бизнес-планирования космического проекта.

Мониторинг рисков космических проектов представляет собой процесс отслеживания идентифицированных и остаточных рисков, выявления новых рисков, исполнения планов реагирования на риски и оценки их эффективности на протяжении всего жизненного цикла космического проекта.

Разработка методики мониторинга рисков космических проектов направлена на снижение ущерба и вероятности рисков. Методика отвечает принципу экономической целесообразности – стоимость внедряемых мероприятий не должна

превышать ожидаемое снижение ущерба от реализации риска.

Предлагаемый алгоритм мониторинга рисков (см. рисунок) охватывает все этапы жизненного цикла космического проекта (этап 1).

Начальной стадией жизненного цикла (этап 1.1) являются научно-исследовательские работы (НИР), которые включают в себя разработку технического задания; выбор направлений исследований; теоретические и экспериментальные исследования; обобщение и оценку результатов. На этапе опытно-конструкторских работ (ОКР) (этап 1.2) разрабатываются конструкторская документация: техническое предложение, эскизный проект, технический проект, рабочая конструкторская документация. Производство космического аппарата (этап 1.3) осуществляется в соответствии со сформированным портфелем заказов. Испытания изделия и его элементов (этап 1.4) проводятся для проверки на работоспособность, безотказность и технологичность. Подготовка и запуск космического аппарата (этап 1.5) включают в себя совокупность организационно-технических мероприятий, обеспечивающих подготовку космического аппарата к пуску, выведение космического аппарата на заданную орбиту (в заданную точку орбиты функционирования) и оценку степени его готовности к использованию по целевому назначению. Эксплуатация заказчиком космической продукции (этап 1.6) осуществляется в штатном режиме в течение всего срока полезного использования объекта.

На втором этапе алгоритма производится идентификация и описание рисков космического проекта. Идентификация рисков – процесс определения рисков, способных повлиять на проект, и документирование их характеристик. Идентификацию рисков выполняют члены команды проекта и эксперты по вопросам управления рисками, в ней могут принимать участие заказчики, участники проекта и эксперты в определенных областях. Результатом процесса идентификации рисков космических проектов должен быть Реестр рисков, содержащий: список идентифицированных рисков, список потенциальных действий по реагированию, основные причины возникновения риска и уточнение категорий рисков.

На третьем этапе осуществляется количественная и качественная оценка рисков проекта. Описание рисков должно сопровождаться прогнозными расчетами вероятности их наступления и возможными потерями для предприятия.

На четвертом этапе алгоритма мониторинга рисков разрабатываются управляющие воздействия, и оценивается их стоимость. Управляющее воздействие – это сознательное целенаправленное воздействие на управление рисками космического проекта и анализ «антирисковых» мероприятий по предотвращению нежелательного развития событий или компенсации их отрицательных по-

следствий. Результат разработки управляющих воздействий следует оформлять по установленным правилам в виде Протокола риска, куда, кроме оценки финального уровня риска, записывается вся сопутствующая информация, которую анализировали на этапе идентификации.

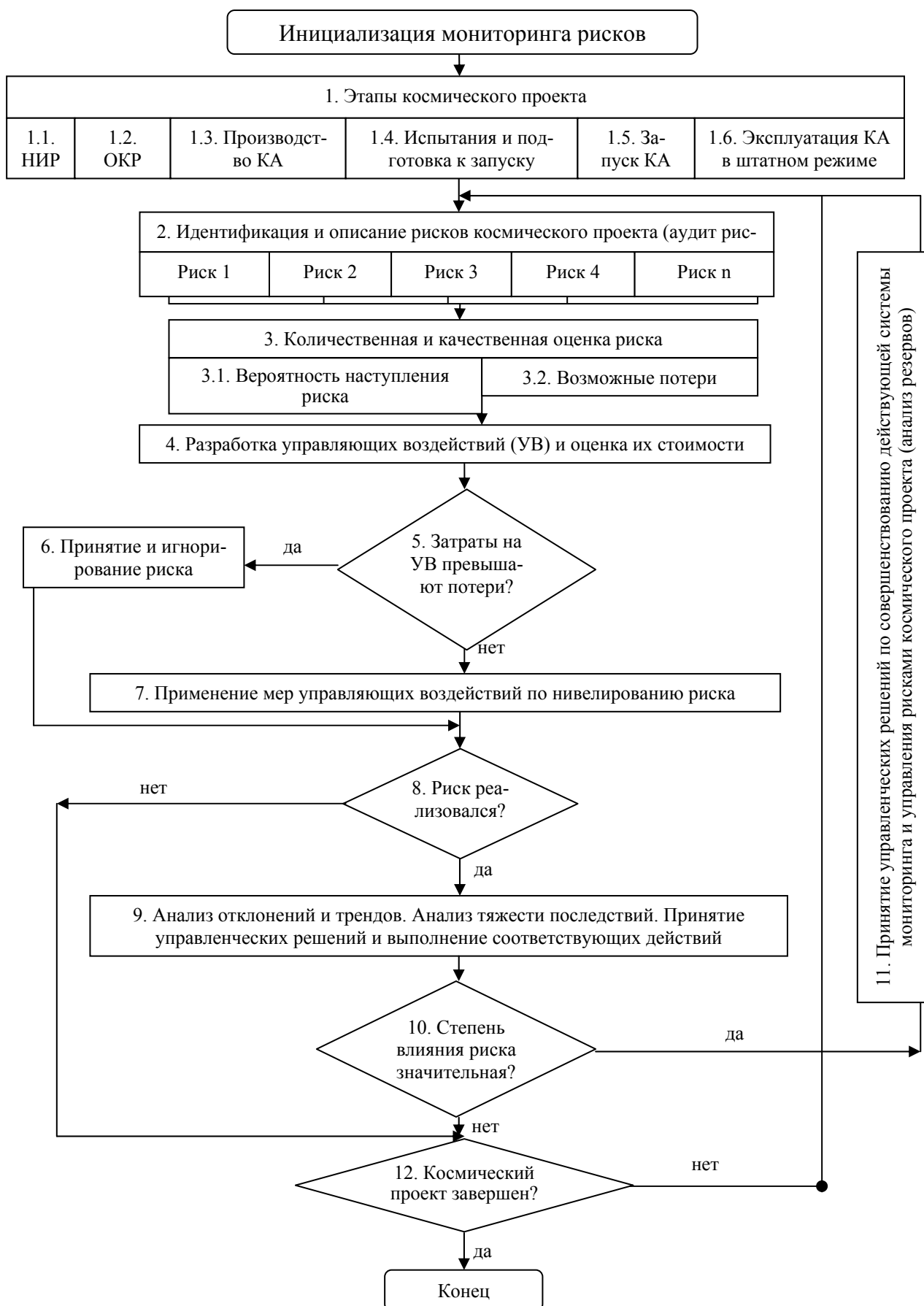
На пятом этапе алгоритма необходимо ответить на вопрос: «Превышают ли затраты на управляющие воздействия потери от риска»? Если затраты превышают потери, происходит принятие и игнорирование риска (этап 6) и переход на восьмой этап алгоритма. Если же затраты на управляющие воздействия не превышают возможные потери от риска, необходимо применить меры управляющих воздействий по нивелированию риска (этап 7).

Принятие риска (этап 6) означает, что команда проекта решила не изменять план реализации проекта в связи с риском, поскольку либо вероятность риска слишком мала, либо эффект от риска чересчур велик и его влияние на цели проекта в случае реализации ставит под вопрос ключевые цели проекта.

Если риск реализовался (этап 8) следует проанализировать тяжесть последствий и применить необходимые управленческие решения и выполнить соответствующие действия (этап 9). Если риск не реализовался, происходит переход к этапу 12.

Также необходимо определить степень влияния данного риска (этап 10). Если степень влияния риска значительная, возникает необходимость принятия управленческих решений по совершенствованию действующей системы мониторинга и управления рисками космического проекта (этап 11). После принятия решений по совершенствованию системы мониторинга необходимо вернуться к этапу идентификации и описания рисков (этап 2). Процедура идентификации и описания рисков, а также количественная и качественная оценка рисков, и разработка управленческих воздействий повторяются до полного завершения космического проекта (этап 12). Алгоритм мониторинга рисков можно считать успешным, если космический проект завершен и достиг своей конечной цели.

Методика мониторинга рисков космических проектов предусматривает создание единой информационный базы, включающей в себя архив результатов мониторинга; каталог факторов риска; каталог профилей риска данного космического проекта; банк методов, моделей и средств анализа риска; архив протоколов риска и прочая прогнозная информация. Основная часть информации, включаемой в состав указанных баз данных и знаний, формируется заблаговременно, а затем в ходе мониторинга постоянно пополняется и актуализируется. Разработка требований к структуре и содержанию каждой из упомянутых баз данных – самостоятельная и трудоемкая задача.



Алгоритм мониторинга рисков космических проектов

После завершения анализа рисков и разработки управляющих воздействий результаты оценок начального и финального уровней риска, обоснованные «антирисковые» мероприятия должны отражаться в Протоколе рисков. Протоколы прошлых периодов не уничтожаются и не корректируются, так как содержат важную информацию для оценки динамики изменения уровня риска и эффективности применяемой методики мониторинга рисков.

В целях предотвращения риска, а, следовательно, снижения вероятности возникновения возможных убытков, состояние космического проекта необходимо контролировать путем по-

стоянного мониторинга. Методика мониторинга рисков космических проектов должна включать: обновленный реестр рисков, который становится частью документации по закрытию проекта; рекомендованные корректирующие действия; рекомендованные предупреждающие действия, используемые для приведения проекта в соответствие с планом управления проектом; план управления рисками. Таким образом, регулярный мониторинг рисков поможет команде космического проекта сократить сроки проекта и повысить его эффективность.

© Анищенко Ю. А., Игнатенко А. А., 2014

С. С. Аннина

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

КРИЗИСОУСТОЙЧИВОСТЬ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматривается кризисоустойчивость предприятия, SWOT-анализ. Разработан модифицированный метод SWOT-анализа, который позволяет оценить в динамике эффективность управленческих решений, выбрать главные направления управленческих усилий для устойчивого бескризисного развития. Прогнозирование устойчивости функционирования предприятия осуществляется наряду с оценкой его инновационного потенциала.

Ключевые слова: кризисоустойчивость, устойчивость предприятия, инновационный потенциал.

S. S. Annina

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

CRISIS-STABILITY AND FORECASTING OF INNOVATIVE ENTERPRISE OPERATION STABILITY

This article considers crisis-stability of the enterprise. SWOT-analysis. The modified method of SWOT-analysis was developed; it allows us to estimate the dynamics of the management decisions effectiveness, to select the main directions of management efforts for sustainable development without crisis. The enterprise stability forecasting is carried out along with the evaluation of its innovative capacity.

Keywords: crisis-stability, enterprise stability, innovation potential.

Устойчивости функционирования инновационного предприятия можно достичь, реализуя комплексные финансовые, организационно-технические, кадровые преобразования, которые способствуют эффективной работе производственной системы, взаимодействию внешних и внутренних связей и обеспечивают адаптацию к изменяющейся рыночной ситуации.

Некоторые авторы отождествляют устойчивость с безопасностью, а также со стабильностью работы предприятия. С. Афонцев [1], например, рассматривает национальную экономическую безопасность как устойчивость системы к эндогенным и экзогенным шокам экономического и

политического происхождения, ее способность нейтрализовать потенциальные источники появления шоковых ситуаций и минимизировать ущерб от них. По суждению В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько и А. С. Власкова [2], экономическая безопасность предприятия есть состояние, в котором обеспечены существование и возможности прогрессивного развития. В действительности, понятие «устойчивость функционирования» охватывает большое количество внешних и внутренних факторов и условий функционирования производственных процессов, в то время как экономическая безопасность и надежность являются факторами и условиями обеспечения устойчивости развития.

Я поддерживаю точку зрения И. Я. Богданова [3], который трактует устойчивость развития экономики предприятия как прочность и надежность ее элементов, вертикальных и горизонтальных связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки и различные помехи управления.

Под кризисоустойчивостью же понимается способность предприятия сопротивляться неблагоприятному воздействию кризиса, которая напрямую зависит от потенциала предприятия. Потенциал определяется совокупностью всех видов ресурсов и возможностей, результаты его функционирования и развития [4]. В литературе встречается очень мало информации об оценке кризисоустойчивости. По материалам, представленным на сайте [5], кризисоустойчивость определяется отношением обобщенного показателя деятельности предприятия к показателю интенсивности развития предприятия. Для расчета обобщенного показателя деятельности выводятся два ключевых показателя: обобщенная оценка предприятия и обобщенная оценка отрасли. Данный способ достаточно сложен и требует много времени для расчетов.

Для оценки кризисоустойчивости будет эффективным использование SWOT-анализа, совместно с количественными оценками его параметров.

SWOT-анализ имеет управленческую и стратегическую ценность, связывает воедино факторы внутренней и внешней среды, а также говорит о том, какие ресурсы и возможности понадобятся

компании в будущем. Благодаря такому анализу менеджер, выбирая стратегию развития, может сосредоточить усилия на эффективном использовании сильных сторон предприятия, преодолении или нейтрализации выявленных слабых его сторон, использовании возможностей по устранению или нейтрализации угроз.

Необходимо помнить, что возможности могут легко перейти в категорию угроз: если организация не воспользуется такой возможностью, то ею воспользуется конкурент. Аналогичная ситуация с угрозами: при умелом оперировании ими они могут трансформироваться в возможности.

Классический SWOT-анализ не позволяет в полной мере оценить кризисоустойчивость предприятия. Для более точной, адекватной действительности оценки кризисоустойчивости следует ввести весовые коэффициенты для всех факторов внутренней и внешней сред, которые используются в классическом SWOT-анализе. В этом и заключается новизна метода.

Преобразуем таблицу SWOT-анализа, добавив колонки: «Шкала размеров», «Размер факторов», «Вес критерия», «Оценка факторов» (см. таблицу).

Весовые критерии для возможностей и угроз, как правило, меньше, чем для сильных и слабых сторон, так как возможности и угрозы еще не реализованы и с течением времени могут самоустраниваться.

Следует обратить внимание на то, что сумма весов для четырех критериев должна быть равной единице ($a + b + c + d = 1$).

Модифицированный SWOT-анализ

Критерий оценки			Качественные оценки			
Перечень факторов по критериям			Шкала размеров	Размер фактора	Вес критерия	Оценка факторов
Сильные стороны (S)	1	A	1–10	A1	a	A1*a
	2	B		A2		A2*a
	3	...		...		...
	Суммарная оценка критерия S			A1 + A2 + ...		a(A1 + A2 + ...)
Слабые стороны (W)	1	C	1–10	B1	b	B1*b
	2	D		B2		B2*b
	3	...		...		...
	Суммарная оценка критерия W			B1 + B2 + ...		b(B1 + B2 + ...)
Возможности (O)	1	E	1–10	C1	c	C1*c
	2	F		C2		C2*c
	3	...		...		...
	Суммарная оценка критерия O			C1 + C2 + ...		c(C1 + C2 + ...)
Угрозы (T)	1	G	1–10	D1	d	D1*d
	2	H		D2		D2*d
	3	...		...		...
	Суммарная оценка критерия T			D1 + D2 + ...		d(D1 + D2 + ...)

Положительные суммарные оценки:

$$S_{\Sigma} + O_{\Sigma} = a(A1 + A2 + \dots) + c(C1 + C2 + \dots),$$

Отрицательные суммарные оценки

$$W_{\Sigma} + T_{\Sigma} = b(B1 + B2 + \dots) + d(D1 + D2 + \dots).$$

Если выполняется условие (1), то инновационное предприятие кризисоустойчиво:

$$S_{\Sigma} + O_{\Sigma} > k(W_{\Sigma} + T_{\Sigma}), \quad (1)$$

где k – коэффициент кризисоустойчивости. Этот коэффициент используется в целях увеличения значимости отрицательных суммарных оценок и выбирается инновационным менеджером в пределах от 1,2 до 2, в зависимости от текущего положения дел на предприятии, финансово-экономических показателей, опыта.

При следующем SWOT-анализе оценки факторов могут измениться под действием, например, принятых управленческих решений или могут появиться новые факторы в результате действия внутренних и внешних причин, влияющих на предприятие. Количественная оценка SWOT-анализа позволяет оценить в динамике эффективность управленческих решений, выбрать главные направления управленческих усилий для устойчивого бескризисного развития, прогнозировать устойчивость функционирования предприятия.

Вместе с кризисоустойчивостью инновационного предприятия желательно, хотя бы качественно, оценить его инновационный потенциал.

Инновационный потенциал – это мера готовности организации выполнить мероприятия, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, и она, безусловно, характеризует кризисоустойчивость предприятия, но с другой стороны.

В литературе можно встретить два подхода к оценке инновационного потенциала [6]:

– детальный, при котором инновационный потенциал оценивается по системе показателей с целью выявления возможности осуществления конкретного проекта;

– диагностический, заключающийся в анализе состояния предприятий по ряду внешних и внутренних параметров, в основном экспертными методами.

Доработанный SWOT-анализ и анализ инновационного потенциала предприятия в совокупности позволяют менеджеру эффективно управлять и следить за функционированием деятельности предприятия.

Библиографические ссылки

1. Афонцев С. А. Дискуссионные проблемы национально-экономической безопасности // Россия XXI. 2001. № 2. С. 66.
2. Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы. М. : Ось-89, 2007. 208 с.
3. Богданов И. Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. М. : ИСПИ РАН, 2001. 348 с.
4. Люев А. Х. Диагностика кризисоустойчивости предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon3.html> (дата обращения: 15.05.2014).
5. Прогнозирование динамики развития предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bupr.ru/litra/books/book1/?leaf=tema73.htm> (дата обращения: 15.05.2014).
6. Шляхто И. В. Оценка инновационного потенциала [Электронный ресурс]. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-424019.html> (дата обращения: 26.03.2014).

© Аннина С. С., 2014

А. А. Гроо, Е. В. Панина, Г. И. Юрковская
ООО «РН-КрасноярскНИПИнефть», Красноярск
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ИЗМЕРИТЕЛЬНОГО ПРИБОРА «УГЛОМЕР ОСИПЕНКО А. А.»

Рассматриваются возможные варианты коммерциализации инновационного измерительного прибора «Угломер», разработанного А. А. Осипенко, для изучения пространственного положения трещин в пластах горных пород.

Ключевые слова: коммерциализация инноваций, объект интеллектуальной собственности.

A. A. Groo, E. V. Panina, G. I. Yurkovskaya
Krasnoyarsk Research Project Institute
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

COMMERCIALIZATION OF THE INNOVATIVE MEASURING DEVICE «GONIOMETER» DEVELOPED BY A. A. OSIPENKO

In article are considered possible options of commercialization of the innovative measuring device «Goniometer» developed by A. A. Osipenko, for studying of spatial provision of cracks in layers of rocks.

Keywords: commercialization of innovations, object of intellectual property.

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества, они превратились в основную движущую силу его экономического и социального развития. Неотъемлемым свойством инновации является ее коммерческая реализуемость. Коммерциализация инновации начинается с момента выявления перспектив коммерческого использования новой разработки и заканчивается реализацией разработки на рынке и получением коммерческого эффекта. Коммерциализация является важнейшим элементом инновационного процесса и определяющим элементом развития любого хозяйствующего субъекта.

Объектом исследования в данной работе выступает ООО «РН-КрасноярскНИПИнефть». Цель работы заключалась в разработке проекта коммерциализации инновационного измерительного прибора «Угломер», разработанного сотрудником ООО «РН-КрасноярскНИПИнефть» А. А. Осипенко.

Красноярский научно-исследовательский проектный институт – один из самых молодых и активно развивающихся корпоративных институтов ОАО НК «Роснефть» в блоке upstream, был создан 20 октября 2008 года. Основными видами работ являются: выполнение инженерно-изыскательских и проектных работ, связанных с обустройством месторождений нефти и газа; планирование и проектирование геологоразведочных работ (ГРП); оценка запасов и ресурсов нефти, газа и конденсата, защита в государственных органах;

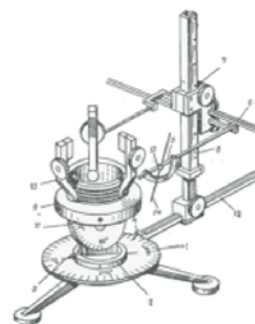
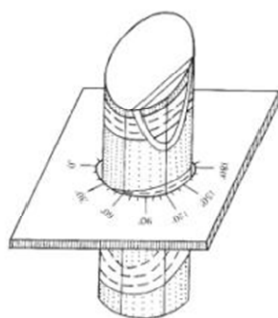
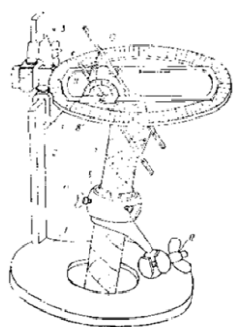
развитие и обслуживание Центра хранения сейсмической информации ОАО «НК «Роснефть»; научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы и инжиниринговые услуги; проектирование разработки месторождений нефти и газа; геоинформационные технологии и геоэкологические исследования.

В процессе изучения трещиноватости рифейских отложений Юрубчено-Тохомского месторождения сотрудником ООО «РН-КрасноярскНИПИнефть» А. А. Осипенко было разработано устройство для определения углов падения и простираения трещин и границ пластов на керне [1]. Керна – это цилиндрическая колонка горной породы, выбуриваемая в результате кольцевого разрушения забоя скважины.

Анализ методов для изучения пространственного положения трещин в пластах горных пород показал, что существующие методы: сложны в эксплуатации; пригодны для изучения керна вертикальных скважин; имеют низкую точность; не дают необходимой информации о залегании трещин, которая важна при разработке трещинных коллекторов.

Таким образом, необходимо совершенствование применяемых методов, чтобы повысить точность измерений и сократить время проведения работ.

Оборудование, используемое для изучения пространственного положения трещин в пластах горных пород, представлено на рис. 1 [1; 2].

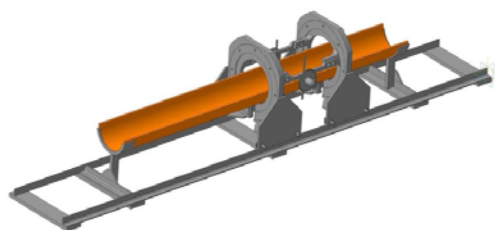
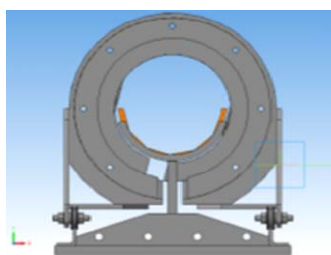


В. А. Шустов, К. М. Обморышев,
а/с №144299, 1962 г.

В. Н. Воробьев, Н. В. Мельников,
СНИИГТИМС, 1966 г.

М. И. Казанцев, Б. А. Бочаров,
Г. В. Серебряков
а/с №250809, 1970 г.

Рис. 1. Оборудование, используемое для изучения пространственного положения трещин в пластах горных пород



Преимущества:

- высокая точность измерений;
- простота в обращении;
- не зависит от наклона скважины;
- длина изучаемого керна до 10 м;
- существенная экономия времени проведения работ за счет снижения трудоемкости

Рис. 2. Трехмерная модель прибора «Угломер Осипенко А. А.»

Представленные устройства не получили широкого практического распространения, поскольку требовали значительных затрат времени на проведение массовых измерений. Чтобы замерить одну или две трещины, каждый кусок керна необходимо было зажать в специальном приборе, придать соответствующую ориентировку и после замеров извлечь из патрона [2].

Принципиально другой подход планировалось использовать в новом устройстве, разработанном А. А. Осипенко, рис. 2. Расположение керна предложено оставить горизонтальным, что удобно и привычно для его литологического описания [1].

Устройство представляет собой основание с закрепленными на нем рельсовыми направляющими с измерительной шкалой и стойками, на которых закреплено ложе для размещения керна. На рельсовых направляющих установлена тележка, оснащенная двумя измерительными шкалами, выполненными с возможностью кругового охвата

керна, и двумя измерительными шкалами со стрелками [1]. «Угломер» позволяет производить измерения границ пластов, стилолитовых швов и трещин.

Новизна «Угломера» – в конструктивных особенностях прибора, за счет этого происходит ускорение измерительного процесса. Экономия трудозатрат для лабораторий составляет 150–200 % за счет 1,5–2-х кратного увеличения производительности труда лаборанта при измерении параметров макротрещиноватости керна. В настоящее время в ООО «РН-КрасноярскНИПИнефть» создан промышленный образец устройства «Угломер Осипенко А. А.» и проведены опытные работы [1; 3].

Необходимость коммерциализации инновационного измерительного прибора «Угломер» и определила ход дальнейшего исследования. Возможные на данном этапе реализации проекта варианты коммерциализации представлены на рис. 3.



Рис. 3. Варианты коммерциализации прибора «Угломер Осипенко А. А.»

Рассматривая все возможные на данном этапе реализации проекта варианты коммерциализации можно сделать вывод о том, что в случае передачи прав на объект интеллектуальной собственности (ОИС) путем заключения договора об отчуждении, предприятие теряет свои права на ОИС, что не является для него приемлемым с точки зрения долгосрочной перспективы. Не совсем приемлемым для предприятия является и лизинг, поскольку в условиях вертикально-интегрированной государственной компании, необходимо создавать специальную структуру, которая бы занималась лизингом прав и технологий, что является неэффективным для компании НК Роснефть в силу значительных затрат и ограниченности рынка. Практически по этим же причинам нецелесообразно создание малого инновационного предприятия или совместного предприятия.

Анализ показал, что для ООО «РН-КрасноярскНИПИнефть» из представленных вариантов коммерциализации предпочтительными являются: 1 – передача прав на объект ОИС путем заключения лицензионного договора; 2 – выход на рынок через внедрение результатов ОИС в производство посредством реализации целевого инновационного проекта в НК «Роснефть».

Оценочная стоимость работ на создание ОИС составляет 2 млн 280 тыс. руб. Экономический эффект по первому варианту – Передача прав на объект ОИС путем заключения лицензионного договора, представлен на рис. 4.

В связи с недостатком информации при оценке патента доходный подход и сравнительный не

использовались. При оценке патента использовался затратный подход с применением метода выигрыша в себестоимости и метода стоимости создания.

Метод выигрыша в себестоимости. Планируемый годовой экономический эффект для лаборатории, которая приобретет «Угломер» может составить 1 000 тыс. руб. Данный эффект планируется в основном от снижения трудоемкости и повышения производительности труда. Продолжительность преимущества лаборатории от использования Угломера составляет 10 лет. Стоимость патента рассчитывалась при условии, что экономическая эффективность в течение 10 лет будет неизменной, и неизменной будет ставка дисконтирования (учитывающая инфляцию, безрисковую доходность и премию за риск); в расчетах использовался фактор текущей стоимости аннуитета. В результате, при использовании затратного подхода с применением метода выигрыша в себестоимости рыночная стоимость патента составила 4 039 тыс. руб.

Метод стоимости создания. Используя оценочную стоимость работ по созданию ОИС и учитывая коэффициент технико-экономической значимости разработки (3 – из источника «Оценка бизнеса» под редакцией А. Г. Грязновой [4]) рыночная стоимость патента при использовании затратного подхода с применением метода стоимости создания составила 6 840 тыс. руб.

Итоговая средняя величина рыночной стоимости патента составила 5 440 тыс. руб.



Рис. 4. Экономический эффект от передачи прав на объект ОИС (лицензионный договор)

Для определения экономического эффекта по Второму варианту – Выход на рынок через внедрение результатов ОИС в производство (посредством реализации целевого инновационного проекта), необходимо было провести исследование рынка. Но при коммерциализации ОИС это бывает затруднительным из-за отсутствия как такового рынка аналогичных продуктов. Поэтому емкость рынка определялась по возможным потенциальным потребителям. Потенциал внедрения «Угломера» насчитывает 28 предприятий. Рассчитанные значения показателей экономической эффективности инвестиций данного варианта коммерциализации говорят о целесообразности его реализации. В частности, дисконтированный срок окупаемости составляет 9 месяцев.

Таким образом, если говорить о наибольшей коммерческой выгоде для ООО «РН-Красноярск-НИПИнефть», то наименее затратным и наиболее эффективным вариантом коммерциализации инновационного измерительного прибора «Угломер», разработанного А. А. Осипенко, является вариант передачи прав на ОИС путем заключения лицензионного договора.

В заключение отметим еще один немаловажный аспект, для Роснефти создание инноваций – не профильный бизнес, поэтому внедрение ОИС

будет происходить не по правилам рынка, а по правилам крупной компании, что, собственно, на данный момент и обуславливает неопределенность процесса коммерциализации.

Библиографические ссылки

1. Осипенко А. А. Прибор для определения углов падения и простираения трещин и границ пластов на керне «Угломер Осипенко А. А.» // Научно-технический вестник ОАО «НК «Роснефть». 2013. № 4. С. 30–33.
2. Воробьев В. Н., Мельников Н. В. Методы изучения трещиноватых коллекторов // Тр. ин-та СНИИГГИМС. 1966. Вып. 33. С. 5–28.
3. Устройство для определения углов падения и простираения трещин и границ пластов на керне / А. А. Осипенко. Решение о выдаче патента на полезную модель № 2013138791/03(058793) от 15.10.2013 г. (Дата начала отсчета срока действия патента 20.08.13 г.).
4. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М. : Финансы и статистика, 2009. С. 736.

© Гроо А. А., Панина Е. В., Юрковская Г. И., 2014

Д. В. Еремеев, Я. А. Яркова
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривается понятие инвестиционной стратегии, подходы различных авторов к понятию в экономической науке и ее роль в развитии предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, разработка инвестиционной стратегии.

D. V. Eremeev, Y. A. Yarkova
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

CONCEPT OF INVESTMENT STRATEGY AND ITS ROLE OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

In article the concept of investment strategy, approaches of various authors to concept of economic science and its role in enterprise development is considered.

Keywords: investment strategy, development of investment strategy.

Первые теории для объяснения инвестиционных стратегий возникли в результате возросшей активности дочерних обществ американских компаний на рынках Европы и Латинской Америки в 50–60 годах XX века. С тех пор объемы прямых инвестиций существенно выросли и продолжают увеличиваться. Это потребовало выработки теоретических подходов для объяснения процесса движения капитала на мировых рынках [1]. Фундаментальные изменения, происшедшие во всех сферах жизнедеятельности российского общества, отразились не только на внутренних, но и внешних функциях государства. Некоторые из них являются принципиально новыми как по своей направленности, так и по содержанию. Прежде всего, это функция интеграции в мировую экономику и сотрудничества с другими странами в решении глобальных проблем. Непосредственно с ней связано и такое направление его деятельности, как внешнеэкономическое партнерство и поддержка иностранных инвестиций [2]. Новый характер международных связей и отношений открывает благоприятные возможности и перспективы для более эффективной реализации долгосрочных интересов страны в области экономики, торговли, бизнеса, научно-технического сотрудничества. В условиях рыночной экономики немаловажную роль начинает играть доступ к иностранным материальным и финансовым ресурсам, передовой зарубежной технике и технологиям, а также управленческому опыту. Они основываются на признании объективной экономической взаимозависимости государств на нынешнем этапе развития человеческой цивилизации. Современные условия хозяйствования в российской экономике характеризуются высокой дина-

мичностью экономических процессов, разнонаправленными темпами их развития, существенной неопределенностью в выборе наиболее рациональных направлений развития, значительным воздействием на параметры предприятия факторов внешней среды. Следовательно, возрастает роль и значение долговременных программ развития отраслей, которые обычно выражаются в виде инвестиционной стратегии развития [1].

В экономической науке нет единого подхода к определению инвестиционной стратегии. Например, И. А. Бланк, В. В. Бочаров, Г. Клейнер [1–3] под инвестиционной стратегией понимают генеральный план действий (совокупность стратегических решений) по обеспечению необходимыми финансовыми ресурсами и их эффективному использованию. При этом Г. Клейнер [3] выделяет понятие «финансово-инвестиционная стратегия». В. Бочаров [2] подчеркивает взаимосвязь инвестиционной политики и инвестиционной стратегии и определяет последнюю как долговременный курс инвестиционной политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач развития предприятия. И. А. Бланк [1] дает более полное определение инвестиционной стратегии, выделяя ее основные элементы:

- долгосрочные инвестиционные цели;
- пути их достижения;
- иностранный капитал;
- условия внешней среды;
- инвестиционные отношения.

В. А. Чернов [3] в своем учебном пособии дает более подробное определение инвестиционной стратегии – «это система решений и намеченных направлений деятельности, рассчитанных на дол-

госрочную перспективу и предусматривающих достижение поставленных целей и финансовых задач по обеспечению оптимальной и стабильной работы хозяйственной структуры исходя из сложившейся действительности и планируемых результатов».

Н. И. Лахметкина [4] дает следующее определение: «Инвестиционная стратегия – система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения»

Э. А. Михайлова и Л. Н. Орлова [5] раскрывают данное понятие, таким образом, «Стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, мероприятий для достижения этих целей. В конечном итоге выбранная стратегия должна дать ответ на три вопроса:

- какие направления хозяйственной деятельности следует развивать;
- каковы потребности в долгосрочных инвестициях;
- какова возможная отдача по выбранным направлениям».

Необходимо конкретизировать определение инвестиционной стратегии, учитывая следующие аспекты:

- взаимосвязь инвестиционной стратегии и инвестиционной политики страны, так как инвестиционная политика определяет ключевые направления инвестиционной деятельности и является основой для разработки инвестиционной стратегии;
- ориентация инвестиционной стратегии на решение стратегических задач страны, поскольку инвестиционная стратегия как одна из функциональных стратегий носит подчиненный характер по отношению к принятой операционной стратегии и призвана обеспечить эффективную ее реализацию;
- объекты инвестиционного менеджмента, в качестве которых выделяют иностранный капитал и инвестиционные отношения государства;
- нестабильность факторов внешней среды и учет их воздействия на объекты инвестиционного менеджмента и выбор методов эффективного управления ими [5].

Понятие инвестиционных стратегий является достаточно многогранным и, как показывает библиографический анализ, сильно зависит от объекта приложения. В самом общем смысле под инвестиционными стратегиями понимается комплекс долгосрочных целей в области капиталовложений (реальных инвестиций) и вложений в финансовые активы, развития производства, формирования оптимальной структуры инвестирования, а также совокупность действий по их достижению. Однако автор считает, что данное определение мо-

рально устарело в свете глобальных экономических событий, участником которых является и Россия [4]. В сфере мировой экономики используются несколько взаимосвязанных понятий применительно к инвестициям: «инвестиционная деятельность», «инвестиционная стратегия», «инвестиционный потенциал», «эффективное инвестирование». Такое разнообразие используемых терминов обусловлено развитием и усложнением международных рыночных отношений, ростом взаимосвязи компаний, повышением роли ТНК, а также развитием глобализации и интеграции в мировой экономике, где в качестве конкурентных преимуществ доминируют знания. Инвестиции являются динамической категорией, причем их динамика обусловлена, прежде всего, внешними факторами, значительная часть которых может рассматриваться как управляемые параметры. Однако такое понимание инвестиций подходит только для уровня исследования, где локальные инвестиции приравниваются к иностранным инвестициям. Также следует учитывать общую рыночную ситуацию и оценивать конкурентоспособность. Поэтому предложено новое определение понятия «инвестиционные стратегии». Под инвестиционными стратегиями понимается совокупность форм, методов, способов внешнеэкономической деятельности государства, финансов и власти, направленных на модернизацию ныне существующих или захват новых инвестиционных площадок, с целью расширения инвестиционного потенциала страны [6].

Итак, можно сформулировать цель инвестиционной стратегии как выработку и реализацию конкретных действий в системе выбранных направлений по улучшению инвестиционных параметров экономического объекта, с учетом существующих и потенциальных условий и ограничений на ресурсы, способы деятельности и достижимость целей. Таким образом, инвестиционная стратегия конкретизирует цели инвестиционной деятельности, пути их достижения посредством выбора конкретных методов, средств, организационных механизмов и инструментов эффективного управления процессами формирования, распределения и использования инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная деятельность предприятия во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих его инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям

внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [4].

Инвестиционную стратегию можно представить как генеральный план действий в сфере инвестиционной деятельности предприятия, определяющий приоритеты ее направлений и форм, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие предприятия. Соединение в инвестиционной стратегии системы целей и путей их достижения определяет границы возможной инвестиционной активности предприятия и принимаемых инвестиционных решений по направлениям и формам его инвестиционной деятельности в перспективном периоде. Инвестиционную стратегию предприятия можно охарактеризовать также как систему формализованных критериев, по которым оно оценивает и реализует свои инвестиционные возможности, моделирует свою перспективную инвестиционную позицию и обеспечивает ее достижение. Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать, что инвестиционная стратегия представляет собой системную концепцию, связующую и направляющую развитие инвестиционной деятельности предприятия.

Разработка инвестиционной стратегии представляет собой обширный творческий процесс, включающий постановку целей инвестиционной деятельности, определение ее приоритетных направлений и форм, оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения, выработку инвестиционной политики по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности, поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой [3]. Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов. При этом инвестиционная стратегия находится в определенной соподчинен-

ности с другими элементами стратегического выбора предприятия [5]. Понимание взаимосвязи инвестиционной стратегии с другими важнейшими элементами стратегического выбора предприятия позволяет более эффективно строить процесс ее разработки.

Процесс разработки инвестиционной стратегии связан с предварительным выделением объектов стратегического управления предприятия. С позиций инвестиционного менеджмента выделяют обычно три основные группы объектов стратегического управления: инвестиционная деятельность предприятия в целом; инвестиционная деятельность стратегической зоны хозяйствования; инвестиционная деятельность стратегического инвестиционного центра. Предприятие как объект стратегического инвестиционного управления представляет собой открытую комплексную систему, интегрирующую все направления и формы инвестиционной деятельности различных структурных хозяйственных его подразделений. Стратегическая зона хозяйствования представляет собой самостоятельный хозяйственный сегмент в рамках предприятия (организации), осуществляющий свою деятельность в ряде смежных отраслей, объединенных общностью спроса, используемого сырья или производственной технологии. Стратегический инвестиционный центр представляет собой самостоятельную структурную единицу предприятия (организации), которая специализируется на выполнении отдельных функций или направлений инвестиционной деятельности, обеспечивающей эффективную хозяйственную деятельность отдельных стратегических зон хозяйствования и предприятия в целом.

Разработка инвестиционной стратегии играет большую роль в обеспечении эффективного развития предприятия. Эта роль заключается в следующем.

1. Разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития предприятия в целом и отдельных его структурных единиц.

2. Она позволяет реально оценить инвестиционные возможности предприятия, обеспечить максимальное использование его внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами.

3. Она обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней инвестиционной среды.

4. Разработка инвестиционной стратегии учитывает заранее возможные вариации развития неконтролируемых предприятием факторов внешней инвестиционной среды и позволяет све-

сти к минимуму их негативные последствия для деятельности предприятия.

5. Она отражает сравнительные преимущества предприятия в инвестиционной деятельности в сопоставлении с его конкурентами.

6. Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью предприятия.

7. Она обеспечивает реализацию соответствующего менталитета инвестиционного поведения в наиболее важных стратегических инвестиционных решениях предприятия.

8. В системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования.

9. Разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры предприятия [6].

Таким образом, весь процесс формирования инвестиционной стратегии – от постановки целей деятельности предприятия до разработки конкретных проектов – должен быть взаимоувязан и внутренне согласован. Правильная постановка стратегических целей на различных этапах и последовательное движение к их реализации открывает пе-

ред предприятием возможности продвижения к его основной цели – максимизации прибыли и минимизации влияния всевозможных рисков. Грамотно разработанная инвестиционная стратегия существенно повысит конкурентоспособность организации, обеспечит её конкурентными преимуществами, приведёт к положительному инвестиционному эффекту и достижению инвестиционных целей в долгосрочной перспективе.

Библиографические ссылки

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. СПб. : Питер, 2007. 447 с.
2. Богданов Ю. В., Швандар В. А. Инвестиционный анализ. М. : ЮНИТИ, 2007. 567 с.
3. Бочаров В. В. Инвестиции. СПб. : Питер, 2007. 176 с.
4. Чернов В. А. Инвестиционная стратегия : учеб. пособие для вузов. М. : Юнити-ДАНА, 2003. 158 с.
5. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2006. 184 с.
6. Михайлова Э. А., Орлова Л. Н. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособие. Рыбинск : РГАТА, 2008. 176 с.

© Еремеев Д. В., Яркова Я. А., 2014

А. А. Игнатенко

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ФОРМИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОНИТОРИНГА РИСКОВ КОСМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Рассматриваются качественные и количественные критерии эффективности мониторинга рисков космических проектов, разработанные по результатам диссертационного исследования.

Ключевые слова: космический проект, мониторинг рисков космических проектов, критерии эффективности мониторинга.

A. A. Ignatenko

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

FORMATION EFFICIENCY CRITERIA RISK MONITORING SPACE PROJECTS

This article describes the qualitative and quantitative efficiency criteria of risk monitoring space projects developed based on the results of dissertation research.

Keywords: space project, risk monitoring space projects, efficiency criterion for monitoring.

Космические проекты связаны с довольно существенными рисками и характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях жизненного цикла.

Чтобы снизить влияние риска, необходимо эффективно проводить мониторинг рисков, оценивать его эффективность и определять величину риска.

Риск имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с высокой степенью точности. Чтобы количественно определить величину риска, необходимо знать всевозможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий. В космических проектах методы теории вероятностей сводятся к определению значений вероятности наступления событий и к выбору из возможных события самого предпочтительного события исходя из наибольшей величины математического ожидания.

Если рассматривать управление как процесс продвижения от постановки цели к ее достижению, то мониторинг выступает в качестве информационной основы для определения динамики затраченных ресурсов на всех этапах проекта. При этом данные мониторинга о путях достижения целей и результатах деятельности помогают определить эффективность управления в целом и повлиять, при необходимости, на постановку целей управления. Чтобы мониторинг действительно мог оказывать существенную помощь руководству проекта, необходимо формирование его как системы на основе научно разработанной методологии и практико-ориентированных методик.

Мониторинг, являясь основанием определения общей эффективности управления, в свою очередь, требует к себе особого внимания. При проведении мониторинга затрачиваются разнообразные ресурсы: финансовые, временные, кадровые, технические. Поэтому задача управления космическим проектом заключается в том, чтобы создать максимально эффективную систему мониторинга. Для этого необходимо регулярно (в зависимости от этапов жизненного цикла проекта) проводить оценку эффективности мониторинга.

Сложность такой оценки заключается в том, что сам мониторинг не дает сиюминутного результата. Можно суммировать все затраты на организацию мониторинга, проведя расчет используемых ресурсов в денежном выражении. Однако результаты мониторинга трудно представить только в денежном (ресурсном) выражении. Поэтому эффективность мониторинга рисков космического проекта целесообразно определять на основе анализа системы качественных и количественных критериев эффективности.

Анализ эффективности мониторинга достаточно трудоемкий процесс, состоящий из ряда последовательных действий, соблюдение которых позволит более точно определить состояние исследуемого объекта и дать оценку его эффективности. Выделяется шесть последовательных этапов в процессе оценки эффективности мониторинга космического проекта, каждый из которых является базовым для последующего. Схематичное изображение процесса оценки эффективности мониторинга космического проекта показано на рисунке.

Начальным этапом процесса оценки эффективности мониторинга является определение его целей. Поставленные цели служат основанием для разработки системы показателей и критериев для мониторинга – второй этап. На третьем этапе для каждого показателя (критерия) выявляются условия отслеживания и решаются организационные вопросы сбора информации. На четвертом этапе с определенной периодичностью проводится расчет эффективности мониторинга по приведенным формулам, и на этой основе анализируются результаты, служащие основанием для принятия решений о совершенствовании системы мониторинга. При необходимости вносятся коррективы в количество собираемых мониторинговых показателей, они могут меняться, либо меняется процесс сбора.



Процесс оценки эффективности мониторинга космического проекта

Основное требование к космическим проектам – это эффективность в достижении целей, реализации функций и задач, а разработка космического проекта – длительный, дорогостоящий и очень рискованный процесс.

Предлагаемая система оценки эффективности мониторинга включает в себя качественные и количественные критерии эффективности. Так как космические проекты различаются между собой в зависимости от их типа, технических, экономических и других параметров, число показателей и критериев количественной оценки (формулы (1)–(3)) может существенно варьироваться. Поэтому на практике анализ всех рекомендуемых показателей не всегда представляется возможным. Исходя из этого, одним из коэффициентов, позволяющих выявить количественное соотношение оптимальности применяемых показателей и критериев, будет коэффициент мониторинга (K_m), который можно рассчитать как отношение отслеживаемого количества показателей в управлении конкретного космического проекта к общему количеству максимально возможного числа показателей и критериев, разработанных на научном уровне. Расчет предлагаемого коэффициента K_m осуществляется по формуле (1).

$$K_m = \frac{\text{Отслеживаемое количество показателей космического проекта}}{\text{Общее количество показателей космического проекта}}. \quad (1)$$

Результатом управленческой деятельности в космическом проекте является принятие управляющих воздействий. Поэтому важным фактором определения эффективности мониторинга является использование его данных в разработке и принятии управляющих воздействий. Эффективность созданной и применяемой системы показателей мониторинга определяется благодаря коэффициенту управляющих воздействий ($K_{ув}$), который в свою очередь определяется отношением числа эффективных управляющих воздействий, принятых на основе данных мониторинга к общему количеству управляющих воздействий, принятых в течение всего жизненного цикла космического проекта (формула (2)).

$$K_{ув} = \frac{\text{Количество управляющих воздействий, принятых на основе данных мониторинга}}{\text{Общее количество управляющих воздействий в течении ЖЦ космического проекта}}. \quad (2)$$

Анализ формул (1) и (2) приводит к необходимости объединения этих используемых данных для выявления взаимосвязи мониторинга и управляющих воздействий. Это позволяет рассчитать коэффициент отклонения последствий мониторинга риска (K_o), который можно определить по формуле (3). Чем коэффициент отклонения ближе к 1, тем эффективнее мониторинг рисков.

$$K_o = \frac{\text{Возможные потери} - \text{Фактические потери}}{\text{Возможные потери}}. \quad (3)$$

Анализ эффективности мониторинга позволяет выявлять слабые стороны в организации его проведения. Расчет предлагаемых коэффициентов в динамике даст возможность руководству космического проекта обратить внимание на использование данных мониторинга в процессе управления. Необходимые коррективы в организацию и проведение мониторинга вносят на основе расчетов количественных критериев эффективности мониторинга (табл. 1) и их анализа. Возможные направления для этого анализа даются в табл. 1. Регулярное отслеживание предлагаемых коэффициентов позволяет выявлять отклонения от максимально возможного значения. При наличии таких отклонений проводится анализ их причин, и разрабатываются решения.

Качественная оценка рисков, как процесс идентификации и определения рисков, требующих быстрого реагирования, позволяет определить степень важности риска, выбрать способ реагирования и сформировать качественные критерии эффективности. Доступность сопровождающей информации помогает быстрее определить приоритеты для разных категорий рисков. В табл. 2 представлены предлагаемые качественные критерии эффективности мониторинга рисков космических проектов.

Таблица 1

Предлагаемые количественные критерии эффективности мониторинга рисков космических проектов

№	Наименование	Значение	Периодичность проведения	Анализ результатов	Принятие решения
1	Коэффициент мониторинга (K_m)	$0,5 < K_m \leq 1$	По завершению определенного этапа жизненного цикла космического проекта	Неиспользованные показатели и причины этого	Включить (исключить) показатели из системы мониторинга

№	Наименование	Значение	Периодичность проведения	Анализ результатов	Принятие решения
2	Коэффициент управляющих воздействий ($K_{ув}$)	$0,75 < K_{ув} \leq 1$	По завершению определенного этапа жизненного цикла космического проекта	Результативность принятых воздействий без мониторинговых данных	Применять (не применять) мониторинговые данные в решениях проекта
3	Коэффициент отклонения последствий мониторинга риска (K_o)	$0,5 < K_o \leq 1$	По результатам реализации космического проекта	Причины неиспользования показателей (критериев) в решениях	Использовать мониторинговые данные; исключить (добавить) показатели (критерии) из системы мониторинга

Таблица 2

Предлагаемые качественные критерии эффективности мониторинга рисков космических проектов

№	Название критерия	Система мониторинга	
		эффективна	неэффективна
1	Сформированность команды экспертов и риск-менеджеров	Команда сформирована	Команда не сформирована
2	Скоординированность действий руководства по управлению рисками	Работа по управлению рисками инициируется руководством	Работа по управлению рисками носит ситуационный характер и ведется от случая к случаю
3	Регулярность идентификации рисков	Риски идентифицируются регулярно	Риски идентифицируются не регулярно
4	Охват системой мониторинга всех этапов жизненного цикла космического проекта	Мониторинг и контроль охватывает последовательно все этапы жизненного цикла проекта	Система мониторинга не распространяется на все этапы жизненного цикла проекта
5	Наличие непрерывной информации о состоянии проекта	Непрерывный поток информации	Отсутствие информации о состоянии проекта
6	Каталогизация (описание) рисков	Ведется реестр рисков	Каталогизация рисков не производится
7	Регулярность проведения мониторинга рисков	Мониторинг проводится регулярно, согласно плану работ	Работа по мониторингу рисков не формализована и ведется не регулярно
8	Сформированность отчетности по мероприятиям, направленным на нивелирование рисков	Отчетность сформирована	Отчетность формируется не регулярно
9	Выявление факторов вероятности риска и возможных последствий по каждому риску космического проекта	Факторы рисков выявлены	Факторы рисков не выявлены или упущены
10	Регулярность контроля параметров, определяющих риск и изменений в развитии рисков	Контроль параметров осуществляется	Контроль параметров не осуществляется
11	Необходимое реагирование на риски (лимитирование, страхование, диверсификация, принятие, уклонение и др.)	Необходимые меры по реагированию на риски приняты	Необходимые меры по реагированию на риски не приняты
12	Регулярность проведения аудита рисков, анализа отклонений и трендов, пересмотра рисков и совещаний по текущему состоянию	Мероприятия мониторинга проводятся регулярно (по завершении каждого этапа жизненного цикла проекта)	Мероприятия по мониторингу рисков проводятся либо не регулярно, либо вовсе не проводятся
13	Наличие четко задокументированных лимитов, стандартов и программы управления рисками	Лимиты, стандарты и программа управления рисками задокументированы	Программа управления рисками не задокументирована и не утверждена

Регулярный мониторинг рисков способствует эффективности работы всей системы управления проектом. Но и сам мониторинг нуждается в анализе его эффективности. Разработка методики определения эффективности проводимого мониторинга позволит руководству проекта ориентироваться в сложившейся ситуации и выявлять слабые стороны и в управлении космическим

проектом, и в мониторинге рисков. Своевременный анализ эффективности мониторинга будет способствовать корректировке решений и позволит получать более высокие результаты деятельности, выявлять слабые стороны космического проекта и его риски.

© Игнатенко А. А., 2014

Я. А. Тимошкина, Г. И. Юрковская
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИННОВАЦИИ

Приведены результаты исследования бизнес-процесса банковского документооборота, предложено его совершенствование на основе внедрения пневматической почты.

Ключевые слова: бизнес-процессы организации, технологическая инновация.

Y. A. Timoshkina, G. I. Yurkovskaya
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF THE ORGANIZATION ON THE BASIS OF INTRODUCTION OF THE TECHNOLOGICAL INNOVATION

In article are represented results of research the business process of bank document flow, its improvement is offered on the basis of introduction the pneumatic mail.

Keywords: organization business processes, technological innovation.

Описание и использование бизнес-процессов на сегодняшний день является одним из ключевых факторов успеха любой организации. Бизнес-процессы должны быть построены таким образом, чтобы создавать стоимость и ценность для потребителей и исключать любые необязательные или лишние активности. На выходе правильно построенных бизнес-процессов увеличиваются ценность продукта для потребителя и рентабельность организации.

Объектом исследования в данной работе выступает Закрытое Акционерное Общество Акционерный Инвестиционный Коммерческий Банк «Енисейский объединенный банк» (ЗАО АИКБ «ЕОБ»). Цель работы заключалась в совершенствовании бизнес-процесса банковского документооборота на основе внедрения технологической инновации – пневматической почты.

ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк» создан в 1994, является универсальным коммерческим банком, предоставляющим весь комплекс банковских услуг как юридическим, так и физическим лицам. Банк занимает 1-е место по размеру уставного капитала среди финансовых учреждений Красноярского края, а по показателям рос-

та активов вошел в число российских лидеров и стал первым в Сибири. Обладая безупречной репутацией и надежностью, Банк концентрирует свою деятельность в Красноярском экономическом регионе, руководствуясь стратегией завоевания и удержания позиции ведущего регионального банка. Сегодня ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк» располагает разветвленной и успешно работающей сетью, объединяющей головной офис и 36 филиалов по Красноярскому краю, активно сотрудничает с предприятиями реального сектора экономики, оказывая серьезную поддержку отечественным производителям [1].

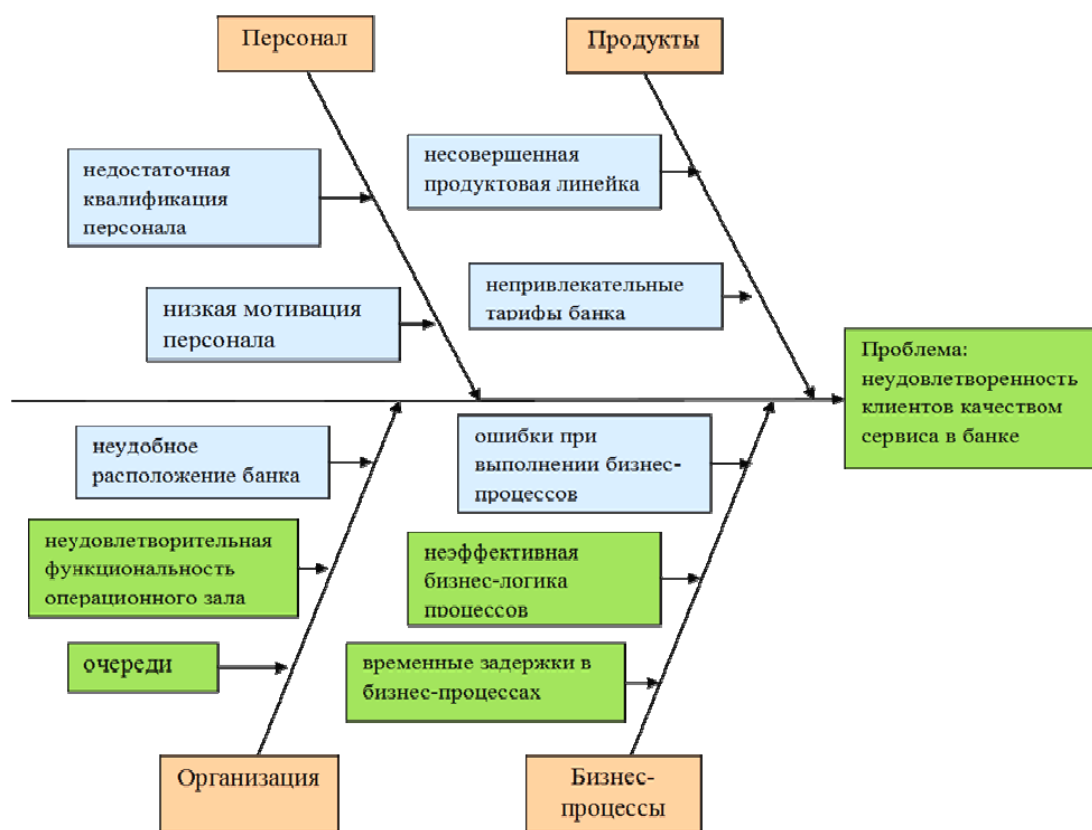
Проведенный анализ результатов финансово-экономической деятельности ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк» за последние три года (2010–2012) показал, что за анализируемый период отмечается уменьшение как доходов, так и расходов банка. Основной причиной снижения финансовых результатов деятельности банка стало снижение клиентской базы. Снижение доходов и прибыли всегда побуждает организации выявлять неиспользованные и перспективные резервы и разрабатывать мероприятия по их освоению.

На рисунке представлены результаты анализа факторов, влияющих на уровень удовлетворенности клиентов банка. С целью графического отображения взаимосвязи между решаемой проблемой и причинами, влияющими на ее возникновение, использовалась диаграмма Исикавы, или причинно-следственная диаграмма. Ветвь под названием «бизнес-процессы», а именно ее отдельные элементы «временные задержки в бизнес-процессах» и «неэффективная бизнес-логика процессов», а также ветвь, именуемая «организация», и ее отдельные элементы «очереди» и «неудовлетворительная функциональность операционного зала банка» и есть те самые составляющие, на которые следует оказывать управляющее воздействие.

Для определения направлений совершенствования деятельности банка был проведен анализ бизнес-процесса банковского документооборота.

В целом, структура документооборота достаточно сложная и отягощена процессами передачи оригинальных документов от сотрудника к сотруднику. Каждый документ должен быть сформирован сотрудником банка, заполнен и подписан клиентом, утвержден службой проверки и валютного контроля, обработан, и снова отдан на подпись клиенту. Таким образом, процесс транспортировки – передачи документов имеет важную роль и отнимает достаточно большое количество времени.

В ходе исследования был проанализирован существующий процесс транспортировки документации в банке, охватывающий цокольный, первый и второй этажи головного отделения. Движение сотрудников по этажам было обозначено стрелками разного цвета. Затраты времени на транспортировку документации сотрудниками банка представлены в табл. 1.



Факторы, влияющие на уровень удовлетворенности клиентов банка

Таблица 1

Затраты времени на транспортировку документации сотрудниками банка

Путь	Количество транспортировок в день, раз	Время на транспортировку одного документа, мин.	Общее время на транспортировку документов в день, мин.
Синий	26	13	338
Желтый	28	11	308
Зеленый	16	10	160
Красный	15	15	225
Итого	85	–	1031

Расчеты показали, что общее количество транспортировок в день – 85, общее время на транспортировку документов сотрудниками банка в день – 1 031 минута, что составляет 4 536 часов в год.

Таким образом, на основании проведенного исследования, в целях совершенствования бизнес-процесса документооборота в ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк» предлагается внедрить такую технологическую инновацию, как пневматическая почта.

Пневматическая почта – любопытнейший вид системы перемещения как почты, так и небольших грузов под действием сжатого или разреженного воздуха. По особым трубопроводам специальные пассивные контейнеры (капсулы) на приличной скорости переносятся из одной точки в другую [2]. Название почты происходит от греческого слова «пневматикос» – «воздушный» (первыми использовать сжатый воздух научились древние греки). Компонентами системы пневматической почты являются маршрутная стрелка, трубопровод, капсулы, станция-лифт, проходная станция, конечная станция, слайд станция, компрессор, центральный контролер.

Опыт показал, что пневматическая почта обладает большими преимуществами по сравнению с другими способами транспортировки грузов, к ее достоинствам можно отнести следующие: оперативность; надежность; безопасность; высокая пропускная способность; возможность полностью контролировать процесс пересылки; минимальная зависимость работы от человеческого фактора (особенно важно там, где речь идет о передаче важных данных или материальных ценностей).

Область применения систем пневматической почты достаточно обширна: крупные предприятия, финансовые учреждения, магазины, государственные и военные структуры, образовательные и медицинские учреждения.

В банке внедрение пневматической почты необходимо для [3]:

- пересылки документов от операционистов к контролерам, от контролеров в валютный отдел, бухгалтерию и обратно в операционные залы по обслуживанию физических и юридических лиц;
- пересылки документов между дирекциями банка, включающей оперативную доставку справочных материалов руководству, сбор согласований различных служб, доставку поступающей и отправляемой корреспонденции;
- сокращения затрат времени на обслуживание клиентов, поскольку в этом случае операционист практически не тратит время на передачу документов, не оставляет свое рабочее место.

В результате увеличивается пропускная способность банка, что приводит к сокращению очередей. При этом надо учитывать тот факт, что

системы пневмопочты могут выполнять до миллиона пересылок без существенных вложений в сервисное обслуживание.

Следует отметить, что пневматическая почта является технологической инновацией, так как предлагается решение технологической задачи в области обеспечения функционирования бизнес-процесса в организации. По виду и технологическим параметрам данная инновация является процессной, так как представляет собой внедрение технологически усовершенствованного организационного метода. По уровню новизны системы пневматической почты относятся к совершенствующим (или модифицирующим) инновациям, так как видоизменяют существующие практические средства для лучшего удовлетворения имеющихся потребностей. По масштабам новизны: новое в масштабе организации.

Разработке проекта предшествовали маркетинговые исследования. В табл. 2 приводится сравнение характеристик основных производителей пневматической почты.

В результате был выбран германский производитель «Аеросом», существующий на рынке уже 62 года, дистрибьютор в России – ООО «ЕвроСистемы», имеющий филиалы в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске.

Были проанализированы схемы этажей банка и принято решение о том, каким образом и через какие отделы и дирекции будет проходить система пневматической почты. В результате, предлагаемая транспортировка документации посредством пневматической почты охватывает три этажа – цоколь, первый и второй, на всем ее протяжении планируется установка 6 станций.

Сравнительный анализ затрат времени на транспортировку документации сотрудниками банка (существующий способ) и пневматической почтой (предлагаемый способ) представлен в табл. 3.

Расчеты показывают, что при замене существующего способа транспортировки на пневматическую почту, время, затраченное на транспортировку документации, составит 73,64 минуты в день, или 324 часа в год. Таким образом, экономия времени на транспортировку документов при внедрении пневматической почты в ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк» составит 4 212 часов год, что соответствует фонду рабочего времени 2 сотрудников банка.

Общая сумма требуемых капиталовложений на установку пневматической почты составляет 225 тыс. руб. Источником финансирования выступают собственные средства банка (величина нераспределенной прибыли в пассивах, свободных денежных средств в активах и значения обязательных нормативов, в частности показателей ликвидности, позволяют профинансировать проект собственными средствами).

Таблица 2

Сравнение характеристик производителей пневматической почты

Критерии оценки	Производители систем пневматической почты			
	Sumetzberger	Telecom	Aerocom	Hunter
Страна производителя	Австрия	Нидерланды	Германия	Швеция
Дистрибьютор в России	ООО «Кей Инфо Системс», Москва	ЗАО «Телеком ТС», Москва	ООО «ЕвроСистемы», Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск	ООО «Аэропост», Санкт-Петербург
Количество лет на рынке компании-производителя	35	19	62	54
Обучение сотрудников работе с оборудованием	+	+	+	+
Консультации специалистов на всех этапах работы	+	+	+	+
Оперативный выезд специалиста	+	+	+	+
Шум при приеме/отправке капсул	практически бесшумно	практически бесшумно	практически бесшумно	практически бесшумно
Срок службы системы, лет	не менее 5	не менее 5	не менее 5	не менее 5
Восстановление системы после сбоев	автоматическое	автоматическое	автоматическое	автоматическое

Таблица 3

Сравнительный анализ затрат времени на транспортировку документации

Путь	Количество транспортировок в день, раз	Время на транспортировку одного документа, мин.	Общее время на транспортировку документов в день, мин.	Потенциально возможное время на транспортировку одного документа, мин.	Потенциально возможное общее время на транспортировку документов в день, мин.	Неэффективно использованное сотрудником время, мин.
Синий	26	13	338	0,93	24,14	313,86
Желтый	28	11	308	0,79	22	286
Зеленый	16	10	160	0,71	11,43	148,57
Красный	15	15	225	1,07	16,07	208,93
ИТОГО	85	—	1031	—	73,64	957,36

При планировании денежного потока учитывалась экономия заработной платы, которая определялась исходя из экономии времени при внедрении пневматической почты в банке, размер которой составил 4 212 часов в год. Этой величине соответствует рабочее время двух сотрудников (4 224 часа в год), принадлежащих к отделам канцелярии и дирекции по работе с физическими лицами, которых можно высвободить из головного отделения ЗАО АИКБ «Енисейский объединенный банк».

Рассчитанные значения показателей экономической эффективности инвестиций, подтвердили экономическую эффективность и целесообразность реализации проекта внедрения пневматической почты в банке. В частности, дисконтированный срок окупаемости составляет 9 месяцев. Как предлагаемая технологическая инновация отра-

зится на удовлетворенности клиентов и пропускной способности банка покажет время.

Библиографические ссылки

1. Портал Енисейского объединенного банка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.united.ru/> (дата обращения: 11.07.2014).
2. История пневмопочты // Общенациональный еженедельник «Газета Время.UA» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vremia.ua/rubrics/khronograf/3572.php> (дата обращения: 11.07.2014).
3. Применение пневмопочты: банки // Аэро-степ: системы пневмопочты [Электронный ресурс]. URL: http://www.aerostep.ru/use_for_banks.php (дата обращения: 11.07.2014).

© Тимошкина Я. А., Юрковская Г. И., 2014

М. В. Худогова
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматривается инновационная активность в рамках наукоемких предприятий. На основе особенностей присущих наукоемким предприятиям предложена методика для повышения инновационной активности наукоемких предприятий и рекомендации к её внедрению.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная активность, наукоемкие предприятия.

M. V. Khudonogova
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

METHODOLOGY OF THE INNOVATIVE-ACTIVITY MANAGEMENT OF SCIENCE-INTENSIVE ENTERPRISES

Innovative activity within the science-intensive enterprises is considered in the article. There are offered methodology of the innovative-activity management and is carried out on the basis of specific features of science-intensive enterprises.

Keywords: innovation development, innovative activity, science-intensive enterprises.

В современную эпоху, мало кто поспорит с тем что, залогом процветания, экономического роста и развития любой страны являются не, столько богатство сырьевых ресурсов и особенности географического положения – хотя, несомненно, эти условия очень важны – сколько интенсивность и степень инновационного развития страны.

Управление инновационной активностью приобретает особое значение в современном мире, оказывая значительное влияние на стратегию, цели и методы управления компаниями, так как инновационная деятельность является основой конкурентной позиции компании на рынке.

Эффективное управление инновационной деятельностью требует учета неотъемлемого свойства инновационного процесса – большого количества неопределенностей, обусловленных осуществлением поиска, проведением исследований, экспериментов, разработок, испытаний и т. д., необходимостью неоднократных возвратов к предыдущим этапам и стадиям.

Цели управления инновационной деятельностью наукоемких предприятий, работающих в условиях повышенной неопределенности, достигаются через применение адаптивных механизмов управления, которые формируются посредством разработки программы на конкретный период времени и создания системы управляющих воздействий, направленных на устранение дестабилизирующих возмущений, отклоняющих управляемую систему от программной траектории.

В настоящий момент проблемы управления инновационной деятельностью предприятием достаточно широко исследованы в научной литературе отечественных и зарубежных авторов. Од-

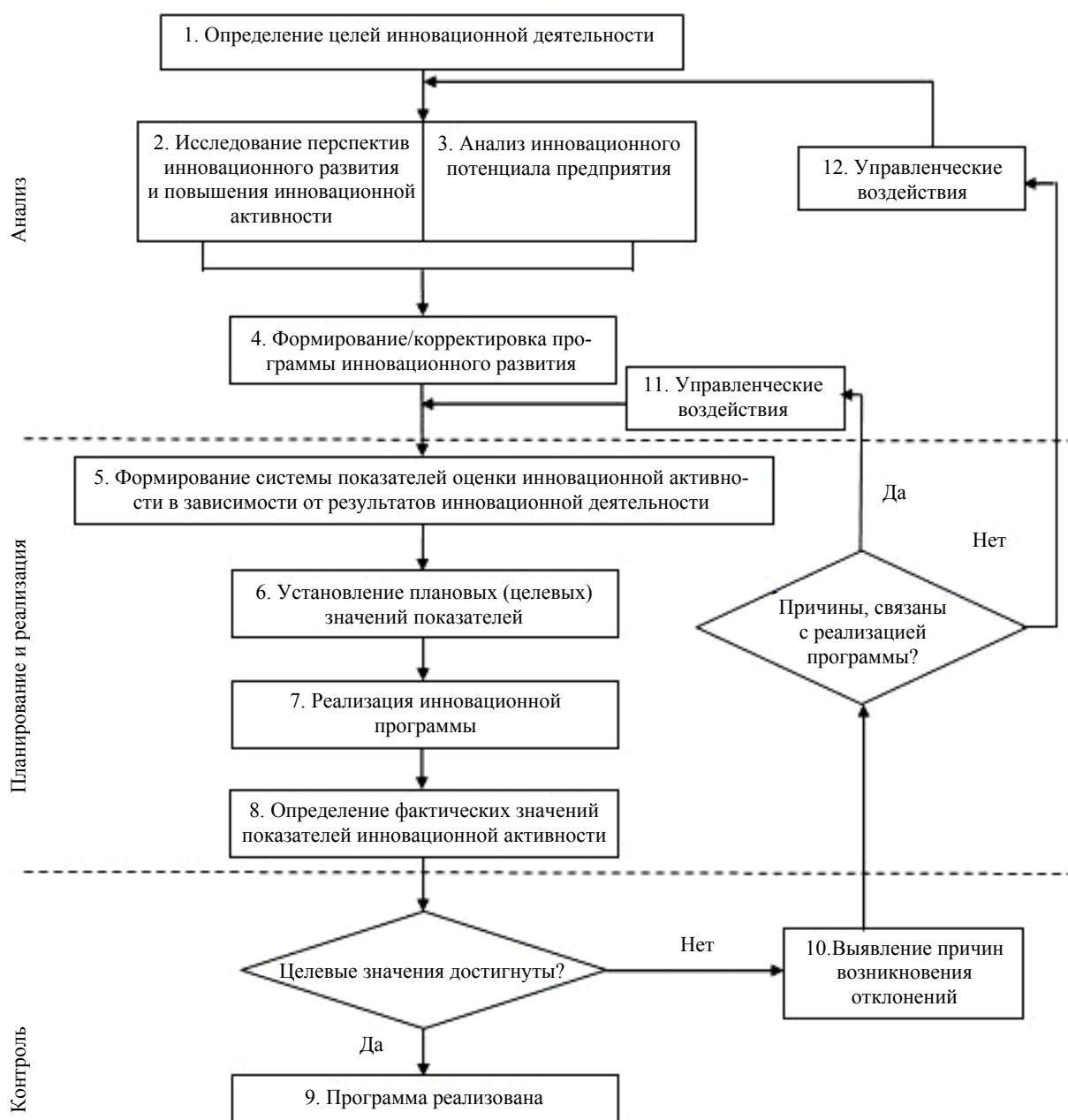
нако, проблематика управления инновационной активностью наукоемких предприятий выпускающих, наукоемкую продукцию в постоянно изменяющихся условиях внешней и внутренней среды и недостаточно разработана.

Для построения эффективной системы управления инновационной активностью высокотехнологичным предприятием, выпускающим наукоемкую продукцию, необходимо обозначить основные элементы управленческой деятельности и обеспечить их согласованность с целью повышения инновационной активности предприятия.

Совокупность и последовательность применения способов, методов для решения поставленной задачи реализуется в разработке методики управления инновационной активностью, которая представляет собой алгоритм, иллюстрирующий последовательность необходимых мероприятий.

Предлагаемый алгоритм управления инновационной активностью представляет собой последовательность шагов, обозначенных на рисунке в виде блоков и связь между ними в случае возникновения определенных условий.

На этапе 1 определяются цели инновационной деятельности. Управление инновационной активностью организации должно быть инструментом организации в реализации поставленных ей целей. Необходимо чтобы цели организации отражали отношение и приверженность предприятия к инновационной деятельности. Цели должны быть сбалансированы, поскольку, с одной стороны, они являются ожидаемым результатом прогнозов и оценки ситуации, а с другой – выступают ограничениями для планируемых мероприятий [1].



Алгоритм управления инновационной активностью наукоемких предприятий

Мероприятия этапов 2 и 3 алгоритма, реализуются параллельно, и представляют собой анализ внешней и внутренней среды предприятия с целью анализа возможностей инновационного развития и повышения инновационной активности предприятия.

Формирование основных направлений в разработке инноваций на предприятии, исходя из анализа ключевых направлений инновационного развития, обозначенных в управляющих инновационной стратегией документах (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегия инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года «Инновационный край – 2020»), общемировых тенденций и методологии обработки анализа

массивов данных (структурно-морфологического анализ предметной области, определения характеристик публикационной активности, просмотр патентов-аналогов и т. д.).

Результат анализа перспектив инновационного развития и повышения инновационной активности должен быть представлен в виде перечня направлений научно-технического развития наукоемкого предприятия.

Одновременно работать над различными направлениями инновационного развития не представляется возможным в силу многих причин. Например, некоторые направления могут быть взаимоисключающими, другие – не подходить по социальным причинам, третьи – могут потребовать огромного количества ресурсов и т. д. В свя-

зи с этим, представленный перечень основных направлений необходимо рассмотреть с точки зрения оценки возможностей инновационного потенциала и воздействия внешних факторов.

Под инновационным потенциалом предприятия понимается мера наличия и сбалансированности материально-технических ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности экономическим субъектом [3, с. 70].

Изучив возможности инновационного потенциала наукоемкого предприятия и оценив влияние внешних факторов на предприятие необходимо скорректировать направления инновационной деятельности и инновационного развития предприятия.

Результатом этапов 2 и 3 «Исследование перспектив инновационного развития и повышения инновационной активности и анализа инновационного потенциала предприятия» является утверждение организацией перечня основных направлений научно-технического развития наукоемкого предприятия, который послужит в дальнейшем основой для формирования программы инновационного развития.

При формировании инновационной программы развития предприятиям, обладающим соответствующей организационной формой, предлагается руководствоваться положениями документа «Рекомендации по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий» утвержденного решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г., протокол № 4 [4, с. 3].

Согласно рекомендациям предлагается начинать разработку программы инновационного развития с адекватной оценки существующего технологического уровня компании в сравнении с конкурентами в России и за рубежом, посредством проведения независимого, комплексного и документированного анализа (технологического аудита), включая оценку относительно доступных лучших аналогов (в соответствии с мировым уровнем развития науки, техники и технологий). В рамках анализа предлагается оценить:

- текущее состояние применяемых компанией (проектируемых, предполагаемых к применению) оборудования и технологий;
- существующие и планируемые к разработке, производству и реализации продукты и услуги, а также используемые и находящиеся в процессе разработки объекты интеллектуальной собственности;
- организационно-управленческие и производственно-технологические процессы, связанные с разработкой, проектированием и производством выпускаемой продукции и услуг.

Далее, с учетом желаемой будущей технологической и конкурентной позиции компании, а также имеющихся для этого возможностей, должна быть осуществлена разработка и реализация мер по внедрению новых технологий, инновационных продуктов и услуг, а также совершенствованию механизмов планирования и управления процессами инновационной деятельности в компании.

При разработке мероприятий по инновационному развитию и повышению инновационной активности предприятия должны быть назначены ответственные за реализацию мероприятий в соответствии с должностными функциональными обязанностями.

Этапы 5 и 6 алгоритма являются взаимосвязанными. На этапе 5 ответственный персонал формирует систему показателей оценки инновационной активности в зависимости от результатов инновационной деятельности. Система показателей оценки должна включать в себя как финансовые, так и не финансовые показатели.

Далее, при реализации этапа 6, исходя из целей предприятия, а также оперативного и стратегического планирования в сфере инновационного развития устанавливаются плановые или целевые значения показателей. Процесс разработки системы показателей содержит в себе несколько факторов риска, поэтому очень важно, чтобы показатели были сбалансированы. В случае когда значения показателей завышены, помимо очевидного отклонения от намеченных целей на данном этапе инновационного развития предприятия, это ещё и оказывает сильный демотивирующий эффект, так как персонал не чувствует отдачи от своего вклада. Опять же заниженные значения показателей не приведут организацию к достижению поставленных целей и не вызывают рационального стремления к достижениям в сфере инноваций у персонала.

Сформированная программа должна быть согласована представителями руководства, в частности руководителем подразделения по инновационному развитию, финансовым директором и главным инженером.

Основываясь на специфике деятельности компаний, а также результатах предварительных этапов алгоритма управления инновационной активностью наукоемких предприятий блок 7 алгоритма в части реализации программы инновационного развития может включать в себя следующие этапы:

- разработка регламентов организации и нормативных документов;
- формирование и наделение полномочиями органов управления и субъектов инновационного развития;
- назначение сроков реализации проектов по этапам;
- формирование источников финансирования;

- создание системы управления инновационными проектами;
- определение основных партнеров предприятия для реализации инновационной деятельности, подписание с ними соглашений о сотрудничестве;
- формирование портфеля проектов и начало их реализации.

В ходе осуществления программы предприятию необходимо постоянно производить мониторинг хода реализации проектов и инновационной активности, позволяющий выявить отклонения от заданных показателей и определить причину этих отклонений.

Если выявленные причины несоответствия целевым показателям, говорят о наличии проблем в реализации программы, то необходимо выяснить причины у исполняющего персонала. Если же причина несоответствия деятельности предприятия, выявлена не в исполнительной части программы и все сотрудники действовали в соответствии со своими инструкциями, то тогда необходимы управленческие воздействия на процесс формирования программы инновационного развития.

Они могут включать в себя, в частности:

- повторную оценку всех видов ресурсов необходимых для реализации проектов предусмотренных программой инновационного развития;
- пересмотр сроков реализации этапов программы;

- воздействие на систему мотивации сотрудников.

В результате выработки управляющих воздействий в программу инновационного развития вносятся соответствующие корректировки, которые способствуют улучшению работы инновационной системы, повышению эффективности управления инновационной активностью и устойчивому инновационному развитию предприятия.

Библиографические ссылки

1. Платонова И. В., Леонтьева Е. В. Процедура формирования инновационной политики предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=37&page=8> (дата обращения 04.05.2014).
2. Рекомендации по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий утвержденные решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 3 августа 2010 г., протокол № 4.
3. Сайфуллина С. Ф. Методика оценки инновационных возможностей предприятия // Экономика и управление : науч.-практ. журн. 2013. № 6. С. 76–81.

© Худогонова М. В., 2014

Региональная экономика, региональное и муниципальное стратегическое планирование

А. А. Бойко, А. А. Белякова, Р. А. Беляков
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

Рассмотрено влияние технологического фактора на экономический рост, благосостояние страны. Представлена оценка инновационной активности регионов России. Выделены особенности их технологического развития. Дана характеристика технического и технологического обеспечения как регионов, так и России в целом.

Ключевые слова: технологическое развитие, инновационная активность регионов, экономический рост.

A. A. Boyko, A. A. Belyakova, R. A. Belyakov
Siberian State Aerospace University
name after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF RUSSIA'S REGIONS

In the article to consider the influence of technological factors on economic growth. Presents the estimation of innovative activity of regions of Russia. Dedicated features of their technological development. The characteristic of technical and technological support both regions and Russia as a whole.

Keywords: technological development, innovative activity of regions, economic growth.

Современный экономический рост определяется научно-технологическим развитием. В развитых странах за счет научно-технического прогресса обеспечивается до 90 % экономического роста.

Россия за последние двадцать лет не только повторила западный путь деиндустриализации, но и продвинулась гораздо дальше. Производство товаров в стране на душу населения в десятки раз ниже, чем в любой развитой стране. Будучи шестой по ВВП в мире, Россия занимает 17-е место по абсолютному размеру добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях. По данному показателю она находится на уровне Турции и Таиланда, вдвое меньше Тайваня, в три с лишним раза меньше Южной Кореи и в 24 раза меньше лидера, США. Выработка продукции обрабатывающей промышленности на душу населения в России за 2010 год составила 504 доллара (в постоянных ценах 2000 года). Разрыв с Америкой по этому показателю – в 11 раз, с Сингапуром и Японией – в 16 раз. По душевой промышленной выработке Россию обходят не только Китай и Бразилия, но и не развитыми промышленными традициями Греция, Таиланд, Уругвай [2].

Учитывая последствия переходного периода, проблема технологического развития для России приобретает особую актуальность. Это нашло

отражение и в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Заявленные в ней цели, в том числе сближение доходов российских граждан с уровнем развитых стран, кратное увеличение производительности труда, завоевание новых позиций на мировых рынках, достижение технологического лидерства по выбранным направлениям и т. д., возможно реализовать только за счет радикального повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

Стоит отметить, что промышленность России имеет сложную диверсифицированную и многоотраслевую структуру, которая отражает изменения в развитии производительных сил, в совершенствовании территориального разделения общественного труда, связанную с научно-техническим прогрессом.

Повышение эффективности и конкурентоспособности российской промышленности невозможно без технологических, организационных и управленческих изменений, обеспечивающих развитие и конкурентное преимущество перспективных обрабатывающих отраслей промышленного комплекса.

Таким образом, в настоящее время возможен только инновационный путь развития промышленности как на федеральном, так и региональном

уровнях. Только в этом случае предприятия смогут обеспечивать непрерывное обновление технической и технологической базы, осваивать и в дальнейшем предлагать потребителю новые виды продукции и услуг, тем самым увеличивая эффективность и конкурентоспособность своего производства.

Императивом перехода экономики на инновационный путь развития является инновационная активность субъектов. Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) в 2009 году был составлен «Рейтинг инновационной активности регионов», по результатам которого все регионы России были разделены на 5 групп:

- лидеры инновационной активности (Москва и Санкт-Петербург);
- с высокой инновационной активностью (14 регионов, в числе которых три региона Сибирского федерального округа – Томская и Новосибирская области, Алтайский край);
- со средней инновационной активностью (24 региона, в том числе Красноярский край);
- с низкой инновационной активностью (28 регионов, в том числе Кемеровская область, Республика Алтай, Забайкальский край);
- отстающие (14 регионов, в том числе Иркутская область, Республики Хакасия и Тыва) [1].

Приведенные данные позволяют констатировать факт: 2,4 % регионов являются лидерами, 16,1 % имеют высокую инновационную активность, а более 50 % относятся к группам с низкой инновационной активностью и отстающим.

Технологическое отставание России от передовых стран за последние годы усиливается, мировому уровню соответствует лишь четвертая часть применяемых в промышленности технологий. На многих промышленных предприятиях используются технологии 1960–1970-х годов. Средний возраст станочного оборудования превышает 30 лет. Состав оборудования по структуре и, прежде всего, по наличию обрабатывающих центров с ЧПУ, доля которых в парке эксплуатируемого оборудования не превышает 5 процентов, соответствует техническому уровню середины 1980-х годов. Тогда как за рубежом количество используемого высокотехнологичного оборудования с ЧПУ приближается к 50 %, а для предприятий, производящих технологическую оснастку (пресс-формы, штампы, литейные формы и др.), достигает 85 %.

Анализируя уровень технологического развития регионов России на современном этапе, можно выделить ряд особенностей. Всего 29 % предприятий в 2012 году осуществляли разработку и реализацию инноваций [4]. На приобретение новых технологий приходилось лишь 15 % всех средств, что расходуются на инновации. Все это говорит о низкой инновационной активности промышленного производства.

Большинство предприятий промышленности отдадут предпочтение закупке готового оборудования, а не использованию НИОКР для усовершенствования действующего производства и др. Так, например, доля принципиально новых разработок в затратах на технологические инновации составляет приблизительно 24 %.

Остается низким внутренний спрос на продукцию высокотехнологичного комплекса вследствие высокой конкурентоспособности товаров, для которых рынок наукоемких товаров остается открытым. При этом возникает избыточный перекося в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок [5].

Таким образом, инновационно-технологическое состояние регионов России имеет тенденции и закономерности, которые отражают их отставание как от ведущих стран мира, так и от стран Центрально-Восточной Европы по таким показателям как инновационная активность предприятий, технологический уровень производства, технологическая восприимчивость и др.

Проведенный анализ научной литературы [1–3; 5] показал, что, в целом для России и для регионов в частности техническое и технологическое обеспечение характеризуется:

- неэффективным использованием составляющих технологического капитала. В традиционных отраслях достижение технического предела не оправдывает инновационные риски, связанные с проведением оригинальных НИОКР;
- несбалансированностью технологического капитала. Что подтверждается физической изношенностью оборудования, использованием значительной доли иностранного оборудования, низкими показателями внедрения новых технологий и загрузки производственных площадей, разрывами между отдельными отраслями при этом отражающие высокие показатели применения информационно-коммуникационных технологий. Сохраняются барьеры для распространения новых технологий, обусловленные отраслевым регулированием, процедурами сертификации, устаревшими регламентами и стандартами.

В связи с этим возникает необходимость развития теоретических и методических подходов к созданию инструментов управления технологическим развитием региона, что позволит повысить экономический рост как отдельных регионов, так и России в целом.

Библиографические ссылки

1. Владимирова О. Н., Дягель О. Ю. К вопросу о классификации факторов формирования инновационной восприимчивости региона // Корпоративные финансы. 2011. № 2 (18). С. 43–48.
2. Механик А., Оганесян Т. Слушай заводской гудок // Эксперт. 2014. № 14 (893). С. 10–18.

3. Общие условия технологического развития промышленности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.selezh-elektro.ru/info/obshie-usloviya-tehnologicheskogo-razvitiya-promishlennosti5> (дата обращения: 10.05.2014).

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. Росстат. М., 2013. 990 с.

5. Федулова Л. И. Состояние и перспективы инновационно-технологического взаимодействия России и Украины: потенциал Украины [Электронный ресурс]. URL: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=51612> (дата обращения: 10.05.2014).

© Бойко А. А., Белякова А. А., Беляков Р. А., 2014

А. А. Винар, Л. А. Иванченко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСКЕ

Рассматривается понятие и сущность государственно-частного партнерства, его формы. Показаны проблемы дошкольного образования в городе Красноярске, предложено решение данных проблем с помощью государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, формы государственно-частного партнерства, дошкольное образование.

A. A. Vinar, L. A. Ivanchenko
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

APPLICATION IS STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN PRESCHOOL EDUCATION IN KRASNOYARSK

The concept and essence of state-private partnership, its form is considered. Problems of preschool education in Krasnoyarsk are shown, the solution of these problems by means of state-private partnership is proposed.

Keywords: it is state-private partnership, forms it is state-private partnership, preschool education.

Международный и отечественный опыт, накопленный в течение последних 15–20 лет, свидетельствует о том, что одним из основных механизмов расширения ресурсной базы и мобилизации неиспользованных резервов для экономического развития, повышения эффективности управления государственной и муниципальной (общественной) собственностью является государственно-частное партнерство (далее – ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» является устоявшимся переводом с английского языка «public-private partnership». При этом слово «public» переводится как «государство», что, казалось бы, значительно сужает суть пришедшего к нам с Запада понятия. Однако «государство» (public) здесь трактуется шире, чем простая совокупность учреждений, осуществляющих властные функции. Оно выступает обобщающим субъектом общественной власти, включающим все уровни управления – федеральный (национальный), региональный и муниципальный. Под «public» понимается совокупность общественных

институтов, которые реализуют свои властные полномочия, а также играют подчас неофициальную, неформальную, но важную роль в развитии общественных процессов.

Ряд специалистов предлагают понимать под ГЧП объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т. д.) [1].

В экономической теории государственно-частное партнерство определяется как институт, включающий в себя совокупность формальных и неформальных правил, в рамках которых, с целью удовлетворения потребностей общества осуществляется совместная деятельность государственных органов власти и частного сектора и на равных правах реализуются их экономические инте-

ресы. При этом ГЧП выполняет следующие функции: координации социальных и экономических интересов субъектов, перераспределения ресурсов, снижения транзакционных издержек участников. Данная трактовка отражает институциональный характер таких отношений, но внимание акцентируется на экономических интересах субъектов, тогда как государство, прежде всего, заинтересовано в решении социальных проблем и снятии с себя несвойственных функций собственника/управленца [2].

Механизм государственно-частного партнерства обеспечивает повышение эффективности расходования бюджетных средств и улучшает качество государственных услуг. Эффективность механизма в различных видах экономической деятельности подтверждается в реализации многочисленных проектов.

Принятые в мировой практике классификации ГЧП в социальной сфере выделяют обычно следующие его формы, представленные на рис. 1 [1].

Рассмотрим эти формы. Контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи.

Инвестиционный договор – это договор, в котором одна сторона – инвестор, которая передает денежные средства (именно, денежные средства, это – обязательное условие), а вторая – заказчик, которая вкладывает за вознаграждение на основании инвестиционного проекта, а затем передает его инвестору в собственность.

Аренда в ее традиционной форме – договора аренды. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договора аренды предполагают возвратность предмета арендных

отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру.

Концессия – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение. Ее особенность состоит в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении.

Контракт жизненного цикла – частный партнер за свой счет и с использованием собственных материалов возводит объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока эксплуатации (жизненного цикла), осуществляя управление, ремонт, уход обслуживание. Государственный партнер (ГП) с момента начала эксплуатации объекта производит платежи по проекту за счет бюджета соответствующего уровня.

Данные схемы не являются стабильными, а очень часто переплетаются между собой, создавая новые модели взаимодействия государства и бизнеса. Механизм ГЧП является весьма гибким и ограничивается лишь навыками и опытом тех, кто его использует, а также их доступом к финансированию.

Необходимость применения в социальной сфере и в сфере дошкольного образования такого инструмента, как ГЧП обусловлена возросшей необходимостью в модернизации и реформировании социальной инфраструктуры, так как уровень ее развития непосредственно влияет на уровень жизни населения, социальную удовлетворенность, на национальную экономику в целом.

Что касается города Красноярска, то тенденция очередности в дошкольные учреждения представлена на рис. 2 [3].

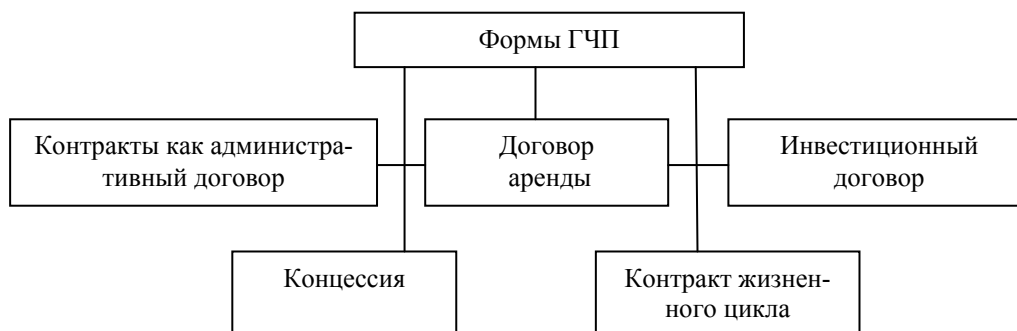


Рис. 1. Формы государственно-частного партнерства

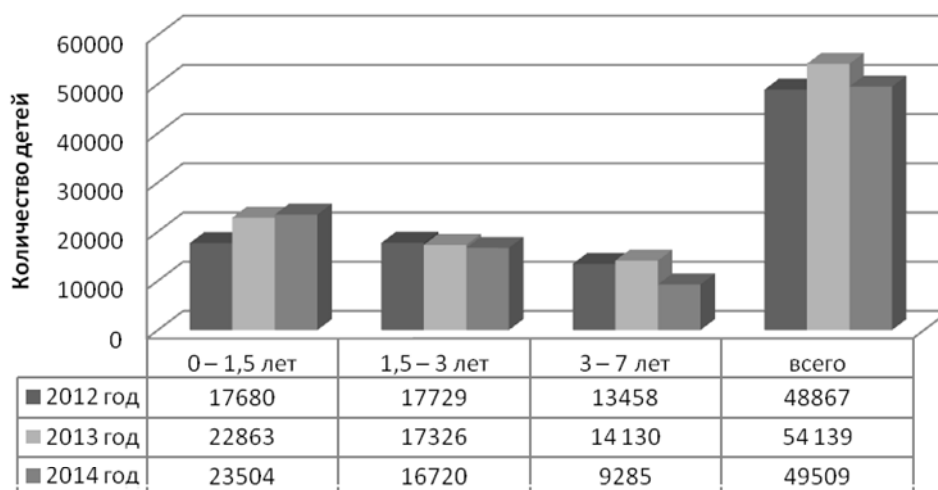


Рис. 2. Тенденция очередности детей в г. Красноярске за 2012, 2013, 2014 годы

Исходя из рис. 2, очередность детей в возрасте от 3 до 7 лет на 1 января 2014 год составляет 9 285 человек.

В 2013 году Губернатор Красноярского края Лев Кузнецов на заседании Губернаторского совета по реализации «майских указов» президента РФ Владимира Путина выразил обеспокоенность тем, что практически все формы высвобождения новых мест в детских садах себя исчерпали, и необходимо искать новые подходы к решению вопроса очередности, именно поэтому необходимо использование форм ГЧП.

На основе данных, полученных в ходе анализа мирового и отечественного опыта, было выявлено, что в социальной сфере наиболее популярно применение в рамках государственно-частного партнерства схем контрактов жизненного цикла, инвестиционных договоров, а также концессионных соглашений.

Использование данных схем возможно в социальной сфере и города Красноярска. Применение концессионных соглашений на сегодняшний день, с нашей точки зрения, является затруднительным

в городе Красноярске. Главным образом это связано с тем фактом, что основу прибыли частного партнера при использовании данной схемы составляет прибыль от эксплуатации объекта соглашения. Учитывая невысокую платежеспособность населения, внедрение дополнительных платных услуг в образовательные учреждения, которые бы явились основным источником прибыли частного партнера, применение такой формы ГЧП не целесообразно. Для окупаемости такого объекта придется устанавливать довольно высокую плату за оказание услуг и увеличивать срок соглашения, чтобы частный сектор смог окупить свои затраты и получить прибыль. Единственно возможный выход из ситуации, это установление повышенных цен за оказание услуг в

детском саду частным партнером, а государство в свою очередь будет дотировать часть этой стоимости. Именно такой опыт использует город Новосибирск.

Еще одним вариантом является инвестиционный договор, который также применялся в Новосибирске. Инвестор строит за свой счет детский сад и по окончании строительства передает его на баланс муниципалитета. Муниципалитет в течение определенного срока рассчитывается с инвестором. В свою очередь государство может предоставить бесплатно землю под застройку детского сада. Данный механизм предполагает снижение расходов государства «сразу» и распределяет их по годам.

Контракт жизненного цикла также является одной из форм ГЧП, которую можно успешно применять в г. Красноярске. В городе Санкт-Петербург, где используется данная форма ГЧП, 2 детских сада были построены инвестором за 2 года и в эксплуатации будут находиться еще 10 лет. Итого, срок ГЧП равен 12 лет. Сумма выкупного платежа равна 3,76 млрд руб.

На примере г. Санкт-Петербурга рассмотрим строительство детского сада по форме контракта жизненного цикла, используя проект компании «Красноярскгражданпроект», вместимостью 190 детей. Данный проект оценен на сумму 104 102,75 тыс. рублей, срок строительства – 1 год.

За срок жизненного цикла возьмем 11 лет (1 год на постройку и 10 лет на эксплуатацию), так как проектируемый детский сад строится 12 месяцев, а не 2 года, как в примере г. Санкт-Петербурга.

По данным администрации города Красноярска, затраты на содержание дошкольного учреждения из расчета на одного человека в год составляют 12 870 рублей. Следовательно, частный партнер должен будет тратить 2 445,3 тыс. рублей

в год или 24 453 тыс. рублей за весь срок контракта.

В таблице представлены основные рассчитанные показатели при использовании КЖЦ. Данные приведены без учета инфляции.

Расчет основных показателей реализации проекта

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб.
Стоимость строительства	104 102,75
Расходы на содержание объекта в течение 10 лет	24 453
Итого расходы частного партнера	128 555,75
Заложенная выгода частного партнера – 10 %	12 855,575
Цена выкупа городу	269 967,075
Ежегодные выплаты города	26 996,70

Ежегодные выплаты, учитывая, что детский сад строится 1 год, без использования ГЧП составляют целиком 104 102,75 тыс. рублей. Соответствующие выплаты при использовании контракта жизненного цикла равны 26 996,70 тыс. рублей. Наглядно это представлено на рис. 3. При этом ежегодные затраты на строительство только за счет города на 386 % превышают выплаты с использованием КЖЦ.

Выгода использования КЖЦ связана с тем, что затраты города переносятся не сразу, а в течение срока использования объекта, в нашем случае в течение 10 лет.

Таким образом, на сумму 104 102,75 тыс. рублей город может обеспечить местами в детские сады за год не 190 детей, а около 750 детей.

Учитывая большую потребность города в дошкольных образовательных учреждениях, КЖЦ позволяет в более сжатые сроки изменить данную

ситуацию в лучшую сторону, распределяя расходы на длительный период.

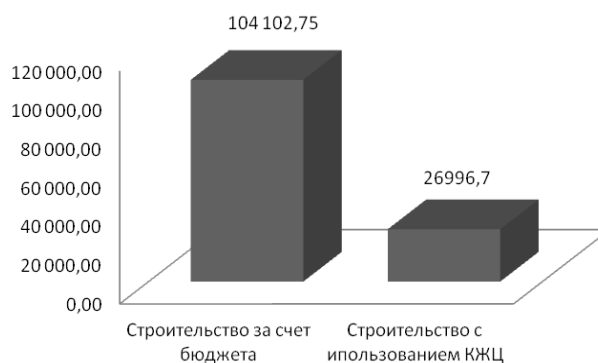


Рис. 3. Ежегодные выплаты из бюджета г. Красноярска

Таким образом, использование данных форм ГЧП будут способствовать решению основных проблем в дошкольном образовании в г. Красноярске и разделению финансового и социального бремени между государством и бизнесом.

Библиографические ссылки

1. Алпатов А. А., Пушкин А. В., Джапаридзе Р. М. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации. М. : Альбина Пабlishерс, 2011. С. 23–27.
2. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М. : ГУ-ВШЭ, 2010. С. 18–23.
3. Главное управление образования администрации города Красноярска [Электронный ресурс]. URL: <http://krasobr.admkrsk.ru/>.

© Винар А. А., Иванченко Л. А., 2014

Ю. С. Мамонова, Л. А. Иванченко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Раскрывается сущность государственно-частного партнерства в России, его преимущества для партнеров, выявлены факторы, затрудняющие развитие механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) и определены пути их устранения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктурные проекты, проблемы реализации проектов.

Y. S. Mamonova, L. A. Ivanchenko
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

THEORETICAL BASIS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA

In the article reveals the essence of public-private partnership in Russia, its benefits to the partners identified the factors that hinder the development of the state-private partnership and the ways to address them.

Keywords: public-private partnerships, infrastructure projects, problem realization of projects.

В современной России, когда постепенно формируются новые экономические отношения, а ее экономика становится все более интегрированной в мировое сообщество, возникает острая необходимость в структурных изменениях и более тесном взаимодействии государства и частного сектора. Появилась и начинает играть все более значимую роль такая эффективная структура, как государственно-частное партнерство (ГЧП). Повышенный интерес к данному взаимодействию государства и частного бизнеса объясняется тем, что во многих странах оно позволяет эффективно решать крупные социальные и экономические проблемы путем объединения ресурсов государственного и частного секторов.

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) – это устоявшийся дословный перевод с английского языка распространенного в мире понятия «public-private partnership» (PPP).

Во многих развитых зарубежных странах используется термин «частно-государственное партнерство». В большей степени используется это для выделения приоритета частного сектора в реализующихся проектах. В российской практике применяется термин «государственно-частное партнерство» для того, чтобы показать основную роль государства в таких проектах.

Изучив различные определения термина «государственно-частного партнерства», можно выделить более общее определение, которое дает в своих работах В. Г. Варнавский «ГЧП – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых

проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг» [1].

В России сферу ГЧП регламентируют Федеральный закон от 27.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Также, в какой-то мере, ГЧП регулируется и Федеральным законом от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».

Одним из первых субъектов РФ, прибегнувших к практике ГЧП, является Санкт-Петербург. Впервые понятие ГЧП появилось в законе от 25.12.2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» [2].

В Красноярском крае в декабре 2011 года был принят Закон Красноярского края «Об участии Красноярского края в государственно-частном партнерстве», который призван обеспечить эффективное использование государственных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные и научно-технические. Данный законопроект устанавливает основные формы ГЧП, требования к проведению конкурса и порядку заключения договоров, а также порядок принятия решений об участии публичного партнерства в проекте ГЧП.

В данном законе дается следующее определение: «Государственно-частное партнерство – взаимовыгодное сотрудничество государственно-

го партнера и частного партнера в целях реализации отдельных проектов и программ, направленных на решение задач социально-экономического развития Красноярского края».

На основе работы В. Г. Варнавского можно выделить ряд ключевых особенностей и характеристик ГЧП, которые являются основными в каждом реализуемом проекте:

сторонами партнерства выступают государство и частный сектор; партнерство между государством и частным сектором должно оформляться специальными соглашениями (договором, контрактом), т. е. иметь юридическую основу; финансирование в определенных долях между государством и частным сектором, либо полностью финансирование со стороны частного сектора; распределение рисков и расходов, а также полученных результатов должно быть между всеми участниками проектов, согласно договоренностям [3].

Проектная практика в регионах России активно начала развиваться только в последние 3–5 лет. Дефицит бюджетных средств, усугубленный прошедшим кризисным периодом в экономике, подталкивает региональные администрации и муниципалитеты к более активным и смелым действиям, попыткам найти основу и «сложить» проект с частным партнером.

Проекты с применением механизмов ГЧП должны быть привлекательны и выгодны как для государства, так и для частного сектора.

Основные преимущества использования механизмов ГЧП для частного партнера: получение прибыли от участия в тех проектах, которые невозможны без взаимодействия с государственными органами; поддержка со стороны государства; возможность размещать инвестиции долгосрочно и под надежной гарантией со стороны государства; новые возможности для инновационного бизнеса; получение налоговых льгот и

гарантий; широкий спектр значимых проектов для реализации.

Основные преимущества применения механизма ГЧП для государства: возможность ускорить реализацию стратегически значимых проектов за счет привлечения; дополнительных финансовых и прочих ресурсов; использование налаженного механизма управления комплексными программами; возможность применения инновационных технологий, разработанных частным сектором; повышение эффективности использования бюджетных средств; снижение бюджетных затрат.

Государственно-частное партнерство – довольно сложный инструмент, который в российской действительности может или вовсе не работать, или работать со сбоями. Тем не менее, по данным на 2013 год, 64 региона страны (77 % от всех субъектов РФ) участвуют в 322 проектах ГЧП. При этом регионы областью применения механизмов ГЧП считают не только инфраструктурные проекты, но и проекты любой отрасли, так как их реализация способна обеспечить рост экономики, создать дополнительные рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджет.

Дальневосточный, Сибирский и Центральный федеральные округа лидеры по числу реализованных проектов (соответственно, 9, 11, 12 проектов ГЧП) (см. таблицу). В Амурской области (ДФО) реализовано 100 % проектов ГЧП – 4 шт., в Хабаровском крае (ДФО) из 5 заявленных проектов 3 уже реализованы, а 2 находятся на стадии реализуемых.

В СФО впереди Иркутская и Кемеровская области – по 3 проекта реализованы, по 11 проектов ГЧП имеют статус реализуемых. В Кемеровской области у 14 проектов не указан этап реализации (95 % от общего числа проектов, где не указан этап реализации). Высокая доля реализуемых проектов в Уральском и Северо-Кавказском федеральных округах (80,6 и 100 % соответственно) [5].

Степень реализации проектов ГЧП по федеральным округам за период 1996–2013 г.

Федеральный округ	Всего проектов ГЧП, шт.	Планируемые проекты	Отмененные проекты	Реализованные проекты	Реализуемые проекты		Приостановленные проекты	Не указан этап реализации
					шт.	% от всего		
Дальневосточный	19	3		9	7	36,8		
Сибирский	106	13		11	62	58,5		20
Уральский	31	3		3	25	80,6		
Северо-Западный	50	18	1	5	26	52,0		
Поволжский	41	12		6	22	53,7	1	
Центральный	50	9		12	28	56,0		1
Южный	16	6			10	62,5		
Северо-Кавказский	9				9	100		
Итого:	322	64	1	46	189	58,7	1	21

В основе общих проблем, касающихся реализации проектов ГЧП в нашей стране, лежат следующие причины:

1. Полномочия органов местного самоуправления. Основным условием успеха в развитии ГЧП является способность местных органов власти выступить с предложением запуска проекта ГЧП, провести переговоры с потенциальными инвесторами и заключить соглашение о его реализации. Также немаловажной проблемой в развитии ГЧП является недостаточное количество финансовых средств, которые находятся в распоряжении органов местного самоуправления. Основной объем средств находится в распоряжении федеральных властей, которые при распределении между органами местного самоуправления значительную часть бюджетных поступлений (75–80 %) не гарантируют

2. Правила бюджетного учета и установления тарифов, не предоставляющие необходимые гарантии частному инвестору, имеющему намерение вложить финансовые средства в проекты ГЧП.

Развитие ГЧП все еще ограничено нормами годового срока бюджетных правоотношений, что ограничивает вклад органов государственной власти в проект, в особенности в вопросах выдачи субсидий операторам, предоставляющим услуги. Даже наличие законодательно закрепленной возможности планирования бюджетных расходов на период до 3 лет не позволяет операторам отказаться от практики проведения ежегодных переговоров на тему поступлений из государственного бюджета, что создает для инвесторов дополнительные проблемы. Данная проблема известна федеральным властям, которые заявляют о готовности улучшить ситуацию в ходе запланированной на 2014 г. реформы сферы государственных финансов.

К данной проблеме добавляется тот факт, что органы местного самоуправления, находясь в большой зависимости от средств федерального бюджета, получают необходимую финансовую поддержку позже необходимого срока, что создает сложности для операторов.

3. Неопределенность статуса государственной собственности составляет дополнительные трудности.

Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, отсутствие законов о государственной собственности обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты принадлежащей государству инфраструктуры. Государство должно определить для бизнеса объекты хозяйственной деятельности, которые остаются в государственной собственности и для развития которых необходимо привлечение частных инвестиций, но без изменения базовых отношений собственности. То есть права собственности на эти

объекты остаются за государством. Права пользования ими передаются бизнесу.

4. Пробелы в законодательных актах, касающихся ГЧП, отсутствие Федерального закона о государственно-частном партнерстве.

Таким образом, знание федеральными властями схем ГЧП, наличие политического стремления к развитию ГЧП, что на практике проявляется в деятельности Государственной Думы и ряда министерств, не являются достаточными шагами для разрешения ряда технических проблем, вызванных несовершенством законодательства не только в области ГЧП, но и в других сферах.

Для эффективного функционирования механизма ГЧП в первую очередь необходимо ликвидировать существующие отрицательные факторы. Решению проблем должны способствовать:

- принятие федерального закона о ГЧП;
- создание на федеральном и региональном уровнях специализированных структур, координирующих вопросы ГЧП, к задачам которых относилось бы поиск инвесторов, продвижение проектов, консультирование и т. д.;
- выработка единой политики и оптимальной схемы взаимодействия федеральных и региональных органов власти при реализации проектов ГЧП;
- увеличение объема поддержки и гарантии частным инвесторам со стороны государства;
- восполнение дефицита практической информации и т. д.

Также следует понимать, что заинтересовать бизнес в принятии участия в имеющих государственное значение инвестиционных проектах можно, создав для него благоприятные правовые условия. В связи с этим государство должно гарантировать бизнесу высокую доходность с оптимальными рисками по проектам, а также прозрачные условия деятельности, низкий уровень коррупции и общий объем экономики в стране. Как только в России возникнет благоприятный инвестиционный климат, то частные инвестиции активно потекут в региональные проекты ГЧП и в целом в российскую экономику.

Используя механизмы взаимодействия государства и частного сектора на основе ГЧП, достигаются значимые цели: реализуются социально значимые проекты, которые достаточно трудно реализовать в короткие сроки только с помощью бюджетных средств; появляется возможность привлечения частных инвестиций (в том числе и иностранных) в экономику регионов; обеспечивается эффективность использования имущества, которое находится в собственности государственной и муниципальной собственности; повышается качество предоставляемых услуг, работ, предоставляемых потребителю [4].

Государство с применением форм ГЧП получает возможность реализации капиталоемких и долго окупаемых проектов, при этом не теряет контроль над этими проектами, а частный сектор

имеет возможность реализации проектов в новых для себя сферах экономики, получает новые возможности роста и развития.

Подводя итоги проведенного анализа российской практики развития взаимодействия государства и бизнеса на основе механизмов государственно-частного партнерства, можно сделать вывод о том, что это направление выходит на путь развития. Это подтверждается и тем, что в регионах России принимается региональное законодательство о государственно-частном партнерстве, что способствует развитию данного направления.

Необходимо двигаться в развитии данного направления, так как взаимодействие государства и бизнеса через механизмы государственно-частного партнерства позволяет наиболее эффективным способом улучшить качество жизни людей, является перспективным методом внедрения новых технологий в производство и оптимальным выходом на новый современный путь развития.

Библиографические ссылки

1. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления //

Отечественные записки. 2010. URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-rossii-problemy-stanovleniya> (дата обращения: 12.05.2014).

2. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» // Российский правовой портал. URL: <http://zakon.law7.ru/base35/part4/d35ru4988.htm> (дата обращения: 12.05.2014).

3. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. С. 28–29.

4. Никитенко С. М., Госен Е. В., Ковригина С. В. Партнерство бизнес, власти и науки: состояние и перспективы. Кемерово : ООО «Сибирская издательская группа», 2012. 353 с.

5. Центр развития государственно-частного партнерства. Аналитический отчет. URL: <http://www.pppi.ru/documents/Infrastr%20PPP%20SFO.pdf> (дата обращения: 12.05.2014).

© Мамонова Ю. С., Иванченко Л. А., 2014

В. В. Снигирь, А. В. Цветцых
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПУТИ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ (на примере ЗАТО г. Зеленогорска)

На примере закрытого административно-территориального образования (ЗАТО) г. Зеленогорска рассматриваются проблемы современного состояния моногородов Красноярского края, предложены пути развития ЗАТО г. Зеленогорска.

Ключевые слова: Моногорода, социально-экономическая ситуация, инвестиционный потенциал города.

I. V. Snigir, A. V. Tsvettsykh
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

WAYS OF DEVELOPMENT OF MONOTOWNS OF KRASNOYARSK REGION (on example CATF Zelenogorsk)

On an example of a closed administrative-territorial formation (CATF) Zelenogorsk considers the problems of the current state monocities Krasnoyarsk Territory, identified areas of their development.

Keywords: Monotown, socio-economic situation, the investment potential of the city.

Во второй половине XX века расселение населения по территории Красноярского края во многом было подчинено интересам создания специальных населенных пунктов для размещения новых особых производств. В 90-х годах XX века ситуация с государственным финансированием

развития производительных сил (ПС) изменилась, дотации из федерального центра на жизнедеятельность таких населенных пунктов прекратились, произошло многократное сокращение государственных заказов на продукцию их предприятий. В этих условиях актуальной проблемой раз-

вития производительных сил Красноярского края является формирование современной модели развития моногородов, как особых элементов системы ПС региона.

Объектом исследования является ЗАТО г. Зеленогорск как один из моногородов России. Целью исследования является определение перспектив развития ЗАТО г. Зеленогорска. Для достижения цели исследования мы изучили сущность моногородов, историю создания и развития ЗАТО г. Зеленогорск, его состояние, современные подходы к государственному регулированию развития моногородов России.

В современных источниках [4; 5; 7–9] существуют различные определения понятия «моногород». В результате наиболее распространенных определений [7–9] данного понятия мы выделили следующие сущностные признаки моногородов:

- монопрофильный характер хозяйственной структуры населенного пункта (наличие 1–2 градообразующих предприятий);
- высокая зависимость социально-экономической сферы населенного пункта от рыночных перспектив градообразующих предприятий;
- низкая устойчивость социально-экономической сферы населенного пункта к воздействию неблагоприятных факторов внешней экономической среды.

Ключевым фактором размещения по территории Красноярского края производительных сил была потребность в создании продукции оборонного назначения. Так возник на территории Красноярского края ЗАТО г. Зеленогорск, отличающийся типичными признаками моногорода. ЗАТО Зеленогорск – городской округ в составе Красноярского края, он находится в 165 км к востоку от Красноярска, его площадь – 45,7 кв. км. Расположен при слиянии рек Кан и Барга, в 165 км к востоку от Красноярска. Численность населения – 65 501 человек (2012 г.), мужчин – 45,9 %, женщин – 54,1 % [2].

Ключевыми направлениями деятельности ЗАТО г. Зеленогорска являются:

- производство обогащенного урана для АЭС, выпуск стабильных и радиоактивных изотопов различных элементов;
- производство, передача и поставка (продажа) электрической и тепловой энергии.

Современное социально-экономическое положение ЗАТО г. Зеленогорска характеризуется следующими тенденциями [6]:

- снижение численности занятых в экономике города;
- естественная и миграционная убыль населения;
- снижение сальдированного финансового результата организаций, в том числе в связи с сокращением спроса населения;
- увеличение среднедушевых денежных доходов населения;

- положительная динамика развития системы начального, среднего и высшего профессионального образования, физической культуры и спорта;
- повышение предпринимательской активности населения, повышение доли малого и среднего предпринимательства в общем обороте организаций города и вклада в бюджеты всех уровней.

Государство пытается создать условия для возрождения моногородов путем реализации специальной программы, предполагающей инвестирование в проекты перспективного развития данных населенных пунктов [3]. Для поддержки моногородов правительство РФ планирует использовать «антикризисный фонд» – 349 млрд рублей, заложенные в федеральном бюджете на 2014–2016 годы. Часть этих средств пойдет на модернизацию социальной инфраструктуры, часть на капремонт и переселение жителей из ветхого и аварийного жилья. Разработаны также предложения по стимулированию маятниковой миграции и поддержке переезда населения в регионы России, где есть потребность в новой рабочей силе.

Анализ потенциала города и внешних предпосылок развития города, по нашему мнению, можно выделить два возможных пути развития ЗАТО г. Зеленогорска.

Первый путь основывается на использовании инфраструктурного потенциала города – производственного и социального, на использовании нового плана правительства РФ по снижению зависимости страны от внешних рынков, капитала и импорта, поддержки модернизации экспортно-ориентированных производств. Учитывая высокий потенциал социально-культурной сферы города, наличие энергетической базы и транспортной инфраструктуры государство способно дать импульс новому развитию ЗАТО г. Зеленогорска, но для этого оно должно инициировать возрождение перспективных производств, спрос на продукцию которых есть как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Необходимо возродить производство химических волокон на новой технологической базе. Только в этом случае можно ожидать сохранения ЗАТО г. Зеленогорска в его существующих размерах.

Второй путь предполагает постепенное «сжатие города» путем поддержки миграции, в том числе маятниковой. Здесь главная задача – сохранить потенциал социальной инфраструктуры. Для этого потребуются модернизация ограниченного количества объектов социальной инфраструктуры, ЖКХ, с тем, чтобы сохранить условия для проживания оставшейся части жителей.

Библиографические ссылки

1. ЗАТО Зеленогорск [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zeladmin.ru/> (дата обращения: 20.04.2014).

2. Зеленогорск, Красноярского края [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bankgorodov.ru/place/inform.php?id=172755#eco> (дата обращения: 21.04.2014).

3. Минэкономразвития пересчитает моногорода: маленьким откажут в господдержке [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosrf.ru/news/13257/> (дата обращения: 21.04.2014).

4. Моногорода. Перегрузка: поиск новых моделей функционирования моногородов России в изменившихся экономических условиях / Исследование специалистов компании «Базовый элемент» [Электронный ресурс]. URL: http://www.slideshare.net/basel_ru/ss-30574408 (дата обращения: 21.04.2014).

5. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: НПФ «Экспертный институт» [Электронный ресурс]. URL: http://www.union-invest.ru/city_mong.html (дата обращения: 22.04.2014).

6. Основные тенденции развития в 2013 году и прогноз социально-экономического развития

ЗАТО Зеленогорск на 2014–2016 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://zeladmin.ru/other/ekonomika/prognoz-2007/4337> (дата обращения: 22.04.2014).

7. Павленко А. С. Моногорода: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // Студенческий научный форум : материалы IV Междунар. студ. электрон. науч. конф. (15 февраля – 31 марта 2012 г.). URL: <http://www.rae.ru/forum2012/277/1811> (дата обращения: 21.04.2014).

8. Перечень моногородов (одобренный приказом Минрегиона России от 26.09.2013. № 312) : методические рекомендации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minregion.ru/documents/2931?locale=ru> (дата обращения: 22.04.2014).

9. Перспективы моногородов в современной России [Электронный ресурс]. URL: http://www.memoid.ru/node/Perspektivy_monogorodov_v_sovremennoj_Rossii (дата обращения: 22.04.2014).

© Снигирь В. В., Цветных А. В., 2014

Т. С. Трубинова, Л. А. Иванченко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РЕАЛИЗАЦИЯ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Рассматривается реализация миграционной политики Красноярского края. Рассматриваются проекты, проводимые в рамках этой политики. Оцениваются результаты проведения данных проектов.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, патент, уровень безработицы.

T. S. Trubanova, L. A. Ivanchenko
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

REALIZATION OF MIGRATION POLICY OF KRASNOYARSK KRAI

Realization of migration policy of Krasnoyarsk Krai is considered. The projects which are carried out within this policy are considered. Results of carrying out these projects are estimated.

Keywords: migration, migration policy, patent, unemployment rate.

Миграция населения – одна из составляющих социально-экономического развития страны, а миграционная политика занимает большое место в социальной политике любого государства. Эффективная миграционная политика для Российской Федерации с ее огромной территорией, значительными природными богатствами, расположенными в основном в северных и восточных регионах, с ограниченными трудовыми ресурсами, большими территориальными различиями в социально-экономическом развитии является актуальнейшей задачей. Кроме того, миграционные процессы влияют на политическую обстановку,

демографическую ситуацию и национальную безопасность.

Президент России Владимир Путин 13 июня 2012 года утвердил Концепцию государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года, реализация которой пойдет в три этапа.

По результатам первого этапа, рассчитанного до конца 2015 года, предполагается обеспечить миграционный прирост на уровне не менее 200 тысяч человек ежегодно за счет привлечения на ПМЖ в РФ соотечественников, проживающих за рубежом, квалифицированных специалистов и

молодежи. В рамках данного этапа планируется увеличить численность ежегодно привлекаемых высококвалифицированных иностранных специалистов до 30 тысяч человек, иностранных учащихся – до 200 тысяч человек, а также снизить долю нарушителей миграционного законодательства в общем числе мигрантов до 30 %.

На втором этапе – с 2016 по 2020 год – планируется увеличить общий миграционный прирост до 250 тысяч человек ежегодно, число высококвалифицированных иностранных специалистов – до 40 тысяч, а долю нарушителей миграционного законодательства снизить до 20 %. На этом этапе также ставится задача приостановить миграционный отток населения из районов Сибири и Дальнего Востока.

Третий этап – с 2021 по 2025 год – должен в качестве результата обеспечить миграционный прирост на уровне не менее 300 тысяч человек, снижение доли нарушителей миграционного законодательства до 15 % и обеспечить приток населения в районы Сибири и Дальнего Востока [1].

В России руководство и страны, и регионов понимают, что только запретами проблему не решишь. Необходимо повышать качество миграционной политики. Красноярский край – один из регионов, где длительное время ведется четкая и последовательная работа по этой проблеме.

За последние три года численность иностранных рабочих снизилась. Так, в 2012 году для иностранных граждан выделено чуть более 16 тысяч разрешений на работу. Впрочем, это вовсе не означает, что власти региона выстраивают «стену» из запретов для иностранных граждан, которые хотели бы жить и работать в Красноярском крае [2].

Сегодня в Красноярском крае проживают 144 тыс. легальных мигрантов. По сравнению с предыдущим годом их число увеличилось на 8 %. Наибольшее количество в поисках работы прибывает из Таджикистана, Узбекистана, Кыргызстана, с Украины, из Армении, КНР, Азербайджана. Официальное разрешение на работу за 9 месяцев этого года получили 10 тыс. 583 мигрантов. Однако квота не исчерпана. На 2013 год она составляет 16,5 тыс. Квота оформляется ежегодно на основе заявок, поступивших от работодателей. Рассматривает заявки межведомственная комиссия согласно потребности, учитывая занятость населения и уровень безработицы. Преференции имеют граждане РФ. Больше всего заявок от работодателей поступает по отраслям: строительство, обрабатывающая промышленность, торговля, добыча полезных ископаемых. Как и в 2012 году, привлечение китайских рабочих в сельское хозяйство 2013 году не планируется [11].

После анализа ситуации на дорогах и количества ДТП было выявлено, что водители из стран СНГ попадают в аварии чаще, чем жители России. В связи с этим был предложен законопроект,

обязывающий водителей-мигрантов сдавать экзамен на водительское удостоверение. Подобного рода подход – осознанная политика по снижению напряженности на рынке труда [2].

На данный момент в Красноярском крае самый низкий уровень безработицы за последние годы – 1,4 %, в 2011 был 1,7 %. Но наблюдается дисбаланс рабочей силы: существует большая потребность в представителях рабочих специальностей. Местные на такую работу идут с неохотой ведь условия труда – тяжелые, а заработная плата минимальная. Впрочем, мигранты за дело берутся охотно, 64 % вакансий, которые занимают трудовые мигранты – это заработная плата ниже прожиточного минимума [3].

В тоже время в Красноярском крае выстроена система по работе с иностранной рабочей силой. При заполнении вакансий отдается предпочтение российским гражданам. И если их трудоустроить не получается, то начинается привлечение иностранных граждан. Около 900 российских граждан прошли обучение по тем специальностям, на которые раньше привлекались мигранты из других стран.

Для решения проблемы нелегальной миграции с недавнего времени в Красноярском крае заработал механизм патентов. Каждый патент – своего рода платное разрешение на работу по найму для иностранца – приносит в местный бюджет тысячу рублей. Это – еще один шанс трудоустройства для мигрантов [2].

В Красноярском крае за 5 месяцев патенты на осуществление трудовой деятельности оформили около 10 тыс. иностранцев. По данным ведомства, с начала 2013 года в Красноярском крае выдача иностранным гражданам 9 943 патентов на осуществление трудовой деятельности в России принесла в бюджет 48 млн 136 тыс. руб.

В основном за патентом, приобретение которого является одним из легальных способов пребывания и работы на территории РФ, обращаются граждане Таджикистана – 4 128 человек, Узбекистана – 3 223, Киргизии – 1 311, Армении – 577, Азербайджана – 398. Мигранты работают в качестве строителей, дворников, домработниц, нянь, поваров [4].

С 1 декабря 2012 года в силу вступил закон об обязательном тестировании на знание русского языка трудовыми мигрантами. Этот закон, подписанный Президентом 12 ноября 2012 года, обязывает трудовых мигрантов, намеревающихся работать в сферах жилищно-коммунального хозяйства, торговли и бытового обслуживания населения, предоставлять документ, свидетельствующий о владении им русским языком. Впрочем, правительству предоставлено право расширять по своему усмотрению подзаконными актами перечень сфер деятельности, для работы в которых мигранту потребуется доказать знание русского языка. Это относится к тем, кто прибыл в Российскую

Федерацию в порядке, не требующем получения визы [5].

Знание русского языка проверяется у мигрантов, которые приехали в Красноярский край из стран безвизового въезда. После сдачи экзамена мигранты обязаны в числе прочих документов предоставить работодателю сертификат о прохождении государственного тестирования по русскому языку, как иностранного языка. И без этого документа трудоустройство будет считаться незаконным.

Это только первый шаг реализации миграционной политики. Миграционная концепция, утвержденная на федеральном уровне в июне 2012 года, предполагает, что абсолютно все иностранные граждане, которые будут приезжать к нам на работу, должны знать русский язык.

Помимо тестирования, мигрантам в обязательном порядке надо будет сдавать экзамен по истории России и основам российского законодательства. Ввести такие требования в январе 2012 года считал необходимым Владимир Путин.

В тестах для получения разрешения на работу нужно показать знания языка на базовом уровне, необходимые для бытового и официального общения.

Набор трудовых мигрантов на обязательное тестирование по русскому языку, стоимость которого составляет порядка 2 500 рублей, открыли Центр международного образования СФУ и Центр сертификационного тестирования КГПУ имени В. П. Астафьева. Центры работают с 27 ноября 2012 года, однако пока мигранты, планирующие начать трудовую деятельность в сфере услуг и торговли, не торопятся пройти тест и встать на легальное положение [6].

В новой концепции миграционной политики стоит такая задача как, разработка дифференцированных механизмов привлечения, отбора и использования иностранной рабочей силы. В России уже активно обсуждается цивилизованный набор иностранной рабочей силы. Такие переговоры Федеральная миграционная служба ведет со многими странами СНГ. Предполагается, что заказ на количество работников, например, для строительной отрасли, будут формировать регионы, которые должны знать, какие специалисты им нужны и для чего.

Сокращение числа мигрантов власти Красноярского края стараются производить не механически. Их цель – действовать, исходя из потребностей отраслей экономики. Например, никто не собирается уменьшать количество заявок на высококвалифицированных работников.

В Красноярский край приезжают иностранцы не только из стран ближнего зарубежья, но и из развитых стран – США и Германии. Такие специалисты занимаются установкой, монтажом высокотехнологичного оборудования. К слову, высококвалифицированным считается работник

с доходом от двух миллионов рублей в год. Край нацелен на модернизацию производства, поэтому без иностранных специалистов высокой и средней квалификации не обойтись. В Красноярском крае сейчас реализуется немало крупных инвестиционных проектов, и на большинстве из них задействованы трудовые ресурсы из стран ближнего зарубежья. Обойтись без рабочих рук приезжих из СНГ сейчас на крупных стройках затруднительно [7].

Также в соответствии с миграционной политикой России в Красноярском крае реализуется Программа содействия добровольному переселению соотечественников, проживающих за рубежом. В программе принимают участие два проекта переселения:

- «Приангарский макрорайон» – входят 5 территорий вселения (Енисейский район, Бирилюсский район, Пировский район, Кежемский район, Богучанский район);

- «Красноярский макрорайон» – входит 10 территорий вселения (Курагинский район, Минусинский район, г. Ачинск, г. Сосновоборск, Сухобузимский район, Большемуртинский район, Рыбинский район, г. Канск, Балахтинский район, Манский район) [8].

18 апреля 2013 г. состоялось заседание Правительства РФ под председательством Дмитрия Медведева, на котором было отмечено, что подводя пятилетний итог, можно сказать самое главное: программа оправдала ожидания и выполнила те задачи, которые перед ней стояли. Она действительно послужила мощным стимулом для переезда из других стран, регионов высококвалифицированных специалистов, при этом, что очень важно, работающих в различных областях как социальной сферы, так и экономики.

В целом по Красноярскому краю было обозначено количество переселенцев за этот период времени – 1 тыс. человек, а фактически около 1,8 тыс. человек приехало в Красноярский край. По структуре можно сказать, что более 60 % – люди с высшим и средним специальным образованием, ещё очень важно, что средний возраст – 37 лет. Приблизительно 50 % предпочитают выбирать местом жительства сельские территории или малые города, где сегодня не хватает именно работников бюджетной сферы – учителей, врачей, работников культуры. Как раз именно туда переселенцы и привлекаются.

Государственные органы всячески содействуют переселенцам. Это зависит от каждой специальной ситуации: или производится помощь по найму жилья, или выделяется муниципальное жильё, или же выделяются строительные материалы и земельные участки под индивидуальное строительство, ведение личного подсобного хозяйства.

По статистике всего 16 человек, те, кто приехал, выехали обратно. Поэтому если брать общее

количество 3 188 соотечественников, которые приехали к нам, цифра 16 в целом демонстрирует, что каких-либо критичных сложностей с адаптацией в Красноярском крае не существует [9].

По закону на регионы возложены полномочия по соблюдению равенства прав и свобод человека независимо от национальности или языка. Власти должны разработать меры, чтобы уменьшить межнациональную напряженность на местах и привести в порядок ситуацию с трудовыми мигрантами. А в случае, если на территории произошли крупные волнения, то главу муниципалитета могут и уволить.

В Красноярском крае и миграционная служба, и правоохранительные органы в плановом режиме уже давно работают на предупреждение конфликтов. Только за 9 месяцев 2013 года с территории края было выдворено более шестисот нелегальных мигрантов. Статистика показывает, что количество преступлений в среде мигрантов сократилось на 30–40 процентов, по сравнению с прошлым годом [10].

Подводя итог, можно сказать, что на данном этапе видны явные улучшения миграционной ситуации. Наблюдается уменьшение нелегальных мигрантов на территории Красноярского края. Данного результата правительство смогло добиться с помощью введения патентов. Также наблюдается увеличение высококвалифицированных специалистов на территории края. Этому способствовало разработка механизмов привлечения иностранных граждан на территорию России и программа переселения соотечественников.

Как отмечают эксперты, мигранты – это часть экономики России. Важно четко законодательно отрегулировать понятные правила и принципы взаимного общежития.

Чтобы решить межнациональные конфликты усилий властей или правоохранительных органов конечно же недостаточно. Важно, чтобы и общество пристально обратило внимание на эту ситуацию. И только мягкое проникновение культур, возможно, приведет к повышению уровня толерантности в нашей стране [10].

Красноярский край является хорошим примером того, как должна работать новая концепция миграционной политики России.

Библиографические ссылки

1. Путин утвердил Концепцию государственной миграционной политики РФ до 2025 года [Электронный ресурс] // Радио Голос России. URL: <http://rus.guvr.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
2. Миграционная политика региона меняет ориентиры [Электронный ресурс] // Общественно-политическая газета Мотыгинского района «Ангарский рабочий». URL: <http://angarochka.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
3. Без мигрантов наш Красноярский край обойтись не сможет? [Электронный ресурс] // Комсомольская правда. URL: <http://www.kp.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
4. С начала года в Красноярском крае патенты на работу получили почти 10 тыс. мигрантов [Электронный ресурс] // Интернет газета Newslab.ru. URL: <http://newslab.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
5. Гастарбайтеров обяжут говорить по-русски [Электронный ресурс]: // Российская газета. – Электрон. дан. – URL: <http://www.rg.ru> – Загл. с экрана. (дата обращения: 15.05.2014).
6. Центры обязательного тестирования трудовых мигрантов открылись в Красноярском крае [Электронный ресурс] // Информационное агентство Пресс-лайн. URL: <http://www.press-line.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
7. Привлеченные кадры [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
8. Содействие добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников на 2010–2012 годы [Электронный ресурс] // Агентство труда и занятости населения Красноярского края. URL: <http://www.rabota-enisey.ru> (дата обращения: 15.05.2014).
9. Д. Медведев: на переднем плане – переселение соотечественников [Электронный ресурс] // Сетевой центр русского зарубежья. URL: <http://www.russkie.org> (дата обращения: 15.05.2014).
10. Нам конечно нужна внятная миграционная политика [Электронный ресурс] // Енисей – первый краевой канал. URL: <http://enisey.tv> (дата обращения: 15.05.2014).
11. Разрешение на работу в Красноярском крае с начала года получили 10,5 тыс. мигрантов [Электронный ресурс] // Интернет газета Newslab.ru. URL: <http://newslab.ru> (дата обращения: 15.05.2014).

Логистика и управление цепями поставок

Е. В. Белякова, Е. А. Карлова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РОЛЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Рассмотрена значимость транспортно-логистической инфраструктуры в развитии региона. Проведен анализ уровня развития транспортно-логистической инфраструктуры новых субъектов РФ, расположенных на полуострове Крым. Выявлены проблемы ее функционирования, препятствующие экономическому росту региона, представлены пути их решения. Показана роль транспортно-логистической инфраструктуры в развитии взаимоотношений между регионами.

Ключевые слова: транспортно-логистическая инфраструктура, интеграция, инфраструктура региона, морские порты.

E. V. Belyakova, E. A. Karlova

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

ROLE TRANSPORT AND LOGISTICS INFRASTRUCTURE IN REGIONAL DEVELOPMENT

Considered the importance of transport and logistics infrastructure development in the region. In the article to analysis of the level development transport and logistics infrastructure of new subjects the Russian Federation located on the Crimean Peninsula. The revealed problems of functioning, hampering economic growth of the region presented their solutions. Show the role of transport and logistics infrastructure in the development of relations between the regions.

Keywords: transport and logistics infrastructure, integration, infrastructure, marine ports.

В условиях становления экономики на путь инновационного развития совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры выходит на первый план и становится важнейшим фактором социально-экономического роста как отдельного региона, так и страны в целом. Современный рынок предъявляет высокие требования к транспорту, скорости и надежности доставки грузов, сохранности их потребительских и физических свойств. Транспортная составляющая как заложенный в контрактную цену товара процент издержек по его доставке является в российской экономике ключевым фактором конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. Транспортно-логистическая инфраструктура региона оказывает влияние на его экономическое состояние, при этом затрагивает производственную, снабженческую, сбытовую деятельность, условия личной жизни граждан. Она создается во всех регионах и является фактором первого рода при оценке уровня эффективности взаимосвязей субъекта с окружающей средой, а также внутри субъекта между его функциональными составляющими. Выделенные факторы обу-

славливают необходимость не только стабильного функционирования региональной транспортно-логистической инфраструктуры, но и её совершенствования.

Яркой чертой современной транспортно-логистической инфраструктуры России является региональная фрагментированность, при этом наиболее развитые транспортно-логистические системы находятся в центральной части страны. В условиях глобализации мировой экономики важное значение приобретает развитие транспортно-логистической инфраструктуры Сибири и Дальнего Востока для обеспечения надежных связей со всеми регионами страны, вовлечения в эксплуатацию богатейших природных ресурсов и притока в эти районы трудоспособного населения.

В 2014 г. были образованы два новых субъекта Федерации – большая часть территории полуострова Крым вошла в состав РФ, что определило еще один важный вектор развития транспортно-логистической инфраструктуры России.

На примере текущей ситуации в Крыму анализируем уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры на полуострове

и связанные с ней проблемы, препятствующие экономическому росту региона.

На территории Крымского полуострова расположено три морских торговых порта – Феодосийский, Ялтинский и Евпаторийский, два морских и рыбных порта – Керченский и Севастопольский, а также Керченская паромная переправа. До Крымского кризиса данные порты занимались перевозкой преимущественно украинского сырья. Однако в результате перехода Республики Крым и города Севастополя в состав России возникли сложности с их загрузкой. Эта одна из важнейших проблем, стоящих на повестке дня. Каждый день простоя порта ведет к возрастанию убытков, потери иностранных партнеров и потребителей и ставит под сомнение его экономическую эффективность, как это произошло 17 мая 2014 года с портами в Евпатории и Феодосии. Одним из мнений по решению этой проблемы является перераспределение грузов российских портов Черноморского бассейна – Новороссийск, Геленджик, Туапсе и т. д. в порты Крыма. Это может стать временным выходом из ситуации, тогда как постоянное решение пока не найдено вследствие не разрешенного социально-политического вопроса в регионе. Однако министр транспорта республики Крым считает, что в первую очередь порты необходимо развивать под внутренние потребности полуострова [4].

Еще одним актуальным вопросом является низкая пропускная способность переправы через Керченский пролив. Автомобили стоят в порту несколько суток, ожидая паром. Предполагается, что временным выходом из возникшей ситуации может стать сооружение нескольких добавочных наплавных переправ [6]. Решить проблему должно строительство моста через Керченский пролив, не только автомобильный, но и железнодорожный, что позволит доставлять крупногабаритные грузы при относительной дешевизне перевозок по сравнению с автомобильным транспортом. Ориентировочная стоимость проекта порядка 8 млрд долларов. Сейчас ходят три автомобильных и два железнодорожных парома. В перспективе, мост будет вести к портовой сети Крыма, обладающими значительными глубинами на подходах и незамерзающими, и в будущем позволит построить в Крыму современные глубоководные порты для обслуживания крупнотоннажных судов. Кроме того, грамотное развитие крымской инфраструктуры и распределение грузопотоков в Азовско-Черноморском бассейне РФ снизят сверхвысокую загруженность ряда российских портов, соседних с Крымом [7]. Преградами для сооружения моста являются слабые грунты и необходимость реализации возможности прохода судов из акватории Азовского моря [1]. Кроме того, возможен вариант тоннеля под Керченским проливом, так как вследствие нестабильных климатических условий существуют определенный риск при перевозке груза через мост.

Множество экспертов предлагает свои способы восстановления транспортно-логистической инфраструктуры Крыма, в том числе и Русская Интермодальная Логистическая ассоциация. Одним из предложений ассоциации является строительство распределительных мультимодальных центров для скоропортящихся продуктов, которые доставляются в контейнерах-рефрижераторах, что, в перспективе, станет существенной ступенью в организации качественного туристского обслуживания. Предполагается, что это привлечет инвесторов по логистике сельскохозяйственной продукции, что также будет способствовать развитию портовой инфраструктуры. Сейчас перед погрузкой на паром происходит досмотр каждой машины на соответствие товарно-транспортных документов. По данной схеме доставлять скоропортящиеся продукты чрезвычайно сложно. В результате у различных сетевых операторов Крыма продукты или портились, или их не принимали в связи с критичным сроком годности.

Сейчас недостаточная развитость транспортно-логистической инфраструктуры ведет к убыткам населения полуострова. Так, 10 июня 2014 года в Общероссийскую общественную организацию «Деловая Россия» в Москве поступила коллективная жалоба от предпринимателей Крыма на угрозу срыва курортного сезона из-за плохой логистики. Из-за транспортных проблем – авиасообщения, которого недостаточно для стабильной перевозки пассажирского и грузопотока, и низкой пропускной способности Керченского переправы – курортный сезон на Крымском полуострове может быть сорван. Торговые сети предпочитают реализовывать оставшуюся и нелегально ввозимую украинскую продукцию – знакомую для потребителя и более доступную. Кроме того, базовая стоимость для перевозки грузового транспорта паромом из порта Новороссийск в Феодосию и Керчь повысилась более чем на 55 % в сравнении с тарифом, действовавшим на май 2014 года. Несмотря на то, что временный и.о. главы Республики Крым поручил создать на таможне «зеленые коридоры» для ускорения пропуска продуктов питания с материковой территории Украины, пока этого недостаточно для постоянного обеспечения Крыма всем необходимым. По последним данным, стоимость перевозки транспорта с продукцией выросла на 50 %. Для поставщиков с Украины цена доставки в Крым выросла в два раза в силу нарушения логики транспортной схемы и отсутствия обратных поставок из Крыма на материковую часть Украины – фуры, возвращаясь без товара, несут убытки поставщикам. Компании, продолжающие поставлять продукцию в Крым, платят за доставку в 1,5 раза больше или ищут альтернативные пути (например, доставка до Херсона и передача крымскому дистрибьютору). Согласно статистике, 70 % клиентов в Крыму отказались от поставок украинских товаров.

Одним из преимуществ Крыма в сфере транспортно-логистической инфраструктуры является существенный потенциал перед логистическими операторами. Например, прямое сообщение с Болгарией, Румынией и Турцией, вследствие чего транзитные сроки сократятся на две недели, а стоимость перевозок на 15–20 %. Кроме того, произойдет перераспределение грузопотока между Санкт-Петербургом, Новороссийском и Севастополем, что сократит срок портовой обработки.

Также одним из элементов развития транспортно-логистической инфраструктуры полуострова предполагается строительство глубоководного грузового порта на западе Крыма. 5 декабря 2013 года во время визита Виктора Януковича в КНР был подписан Меморандум о сотрудничестве с украинским предприятием по строительству в Крыму глубоководного порта и промышленной зоны. КНР была готова вложить более 3 млрд долларов только на первом этапе, в целом же строительство порта планировалось завершить уже через 4–5 лет. Стройку хотели организовать в курортной зоне недалеко от Евпатории. Предполагалось, что глубина акватории составит 25 метров, а общий грузооборот оценивался в 140 млн год, что всего лишь в 4 раза меньше грузооборота крупнейшего порта в Европе – Роттердама. Кроме того, планировалось строительство нескольких терминалов и зернохранилищ вместимостью 20 млн тонн. Глава Таврического института развития подчеркивал, что строительство крупного порта в Крыму благоприятно скажется на экономике полуострова. Порт в Сакском районе, по его словам, может стать крупной трансконтинентальной перевалочной базой, способной принять контейнеровозы длиной 300 метров. Однако этот проект представляется не выгодным для жителей полуострова в виду использования больших доз минеральных удобрений, что, в результате, стало бы следствием экологической катастрофы и потери крымской туристической зоны. Также существовала вероятность окончательного размывания песчаных пляжей на западе Крыма. Кроме того, возможен вариант, что Крым и южные области Украины после реализации этой идеи станут сырьевой базой для КНР в зерновой отрасли [3]. В настоящее время китайские инвесторы приостановили развитие данного предложения вследствие нестабильной экономической и политической ситуации в регионе [2]. Пока нельзя сказать, чего больше теряет или приобретает Крым от отказа КНР возобновить переговоры по вопросу строительства моста, однако на данный момент республика заинтересована в развитии внутренней, а не внешней логистической инфраструктуры.

Развитие транспортно-логистической инфраструктуры полуострова означает открытие новых путей сотрудничества или расширение старых связей между регионами России, в том числе, и

с Красноярским краем. Так, например, импорт продукции химической промышленности в Красноярском крае составляет 21,3 % от общего объема импорта за 2013 год. Крупные химкомбинаты на севере Крыма, занимающие серьезную часть мирового рынка в производстве компонентов для удобрений и реагентов для нефтеперегонной промышленности, могут стать партнерами края в вопросе импорта необходимой продукции химической отрасли [5].

Одним из ведущих отраслей экспорта Крыма является виноделие и виноградарство. Ожидается увеличение экспорта и спроса товаров данной отрасли по сравнению с прошлым годом в большинстве регионов Российской Федерации. Однако существует два важных нюанса. Во-первых, виноматериал: крымские предприниматели доставляли часть сырья с материковой Украины, так как виноградники на полуострове не способны полностью покрыть потребность предприятий в сырье. А во-вторых, вопрос законности производства вин в Крыму. Поставки крымских вин в Россию осуществлялись через материковую часть Украины, и если украинские власти не будут признавать производство вина в Крыму легальным, то производители не смогут перевозить его через территорию Украины. Все эти проблемы пока оставляют вопрос увеличения экспорта крымских вин в регионы России открытым.

В настоящее время большинство трудностей, с которыми сталкиваются перевозчики и предприниматели, возникает вследствие неразвитой логистической инфраструктуры на полуострове. Проблемы с низкой пропускной способностью Керченской переправы, малым объемом авиаперевозок и закрытием пропускных пунктов на границе с Украиной ведут к снижению пассажирского и грузового потоков, увеличению затрат на транспортировку продукции и недостаточному обеспечению полуострова необходимыми ресурсами. Помимо этого, сложности с загрузкой крымских портов вследствие лишения их украинского сырья ставят под угрозу функционирование портов в будущем, однако поиск решений для выхода из этой ситуации ведется как в Крыму, так и в континентальной части России. Также, строительство моста через Керченский пролив обещает решить ряд проблем, существующих на полуострове в настоящее время, но реализация этого проекта займет несколько лет. Поэтому Правительство РФ, Русская интермодальная логистическая ассоциация, специалисты и эксперты занимаются разработкой различных инициатив, предложений для временных решений текущих проблем, таких как, например, сооружение дополнительных понтонных переправ через Керченский пролив. Однако присоединение и дальнейшая интеграция Крыма в Россию несет в себе и ряд положительных моментов. Выгодное географическое положение, туристические зоны, прямое сообщение

с Болгарией, Румынией, наличие современных, функционирующих портов, предприятий – все это говорит о необходимости совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры, которое будет сопровождаться значительным мультипликативным эффектом, проявляющимся в развитии регионального рынка товаров и услуг, что в конечном приведет к развитию экономики не только на полуострове, но и на континентальной части России.

Вопрос совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры является первоочередной задачей в программе развития любого региона. Устойчивое функционирование транспорта обеспечивает единое экономическое пространство, улучшение условий и уровня жизни населения, свободное перемещение людей и товарно-материальных ценностей, интеграцию в мировую экономику.

Библиографические ссылки

1. Веденева Н. Крымский мост через Керченский пролив будут строить четыре года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mk.ru/social/article-/2014/03/19/1000902-kryimskiy-most-cherez-kerchenskiy-proliv-budut-stroit-chetyre-goda.html> (дата обращения 10.06.2014).

2. Китай не будет строить порт в Крыму // ФОКУС. 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://focus.ua/economy/307377/> (дата обращения 11.06.2014).

3. Китайцы построят в курортной зоне Крыма огромный грузовой порт // News-Burg. 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://news-burg.ru/93193?d=2014-02-02/> (дата обращения 11.06.2014).

4. Министр транспорта Крыма: развитие крымских портов как экспортных пока невозможно [Электронный ресурс]. URL: <http://news.mail.ru/inregions/crimea/-110/economics/18265568/> (дата обращения 11.06.2014).

5. Попрыгин Р., Громова А. Плюсы и минусы от присоединения Крыма для России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moetambov.ru/news/view/285731.html/> (дата обращения 11.06.2014).

6. Присоединение Крыма к России изменило географию международных грузовых перевозок // Rambler. 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://finance.rambler.ru/-news/analytics/-146392540.html/> (дата обращения 11.06.2014).

7. Чичкин А. Крым расширит транзитные возможности РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2014/04/15/logistika.html> (дата обращения 11.06.2014).

© Белякова Е. В., Карлова Е. А., 2014

Ю. В. Галкина, Е. В. Белякова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РИТЕЙЛЕРА

Проанализирован российский рынок розничной торговли продуктами питания. Наблюдается тенденция к освоению новых территорий федеральными игроками. Выделены факторы, препятствующие продвижению федеральных сетей в регионы. Одним из таких факторов является низкий уровень развития логистической инфраструктуры. Показана роль распределительного центра в деятельности торговых сетей. Рассмотрена логистика как один из основных инструментов снижения издержек в деятельности компании «Командор».

Ключевые слова: розничный рынок, логистика, распределительный центр, издержки, конкуренция.

J. V. Galkina, E. V. Belyakova

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

LOGISTICS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS REGIONAL RETAILER

The Russian retailer market of foodstuffs is analyzed. The tendency to explore new areas by federal players is observed. Factors hindering promote their business in other cities are proposed. Low level of development of logistics infrastructure is one of these factors. The principle of operation distribution center, allowing to optimize the process of delivering products to outlets, is studied on example of a trading network

“Komandor”. Logistics as one of the main tools to reduce costs in the company is considered. Possible changes on the retail market in current year are indicated.

Keywords: retail market, logistics, distribution center, costs, competition.

Сетевой розничный рынок в России развивался раньше других сегментов торговли и сейчас находится на стадии зрелости. До сих пор присутствует географический дисбаланс – в стране большое количество городов и населенных пунктов, в которых продовольственной розницы либо не существует, либо она представлена несколькими точками. По мнению ритейлеров, мегаполисы обладают приоритетом в территориальном развитии, поскольку в них можно рассчитывать на стабильную потребительскую активность, средний чек и высокую рентабельность торговой точки. Такая ситуация характерна для крупноформатной розницы; что касается небольших форматов, здесь принципиально иная стратегия, ориентированная на экспансию небольших городов. Низкий уровень логистической инфраструктуры в разных областях России препятствует развитию розничной торговли, поэтому ритейлеры сами занимаются строительством распределительных центров и их обслуживанием.

Современные форматы розничной торговли, такие как супермаркеты, гипермаркеты, cash & carry, дискаунтеры и крупные торговые центры используются как основные инструменты для развития собственного бизнеса. На данный момент для многих игроков приоритетной задачей становится активное освоение новых территорий. При этом захват рынка продуктового ритейла в основном осуществляется по таким направлениям, как усовершенствование розничной сети и ликвидация мелких торговых точек. Наличие целого ряда сложностей затрудняет выход федеральных девелоперов и ритейлеров в регионы. Главная из них – это логистика, которая характеризуется тем, что:

- в процессе объединения рынка растет количество магазинов и объемов товарных потоков в сетях ведущих розничных операторов;

- интенсивное территориальное освоение крупными региональными ритейлерами способствует значительному увеличению внешних и внутрисетевых коммуникаций;

- замедленное развитие транспортной и складской инфраструктуры в осваиваемых районах (Урал, Сибирь, Дальний Восток) тормозит обеспечение логистикой торговых точек на данных территориях;

- в условиях обострения соперничества между сетевыми операторами на региональных рынках и повышения издержек на развитие сетей возникает острая необходимость снижения затрат внутри организации.

Также следует уделить должное внимание и дистанционному управлению. Представитель го-

ловного офиса должен координировать и контролировать реализацию регионального проекта, поэтому такая работа предполагает частые переезды. Если время перелета насчитывает несколько часов – это становится ощутимой проблемой. Кроме того, возникают трудности в коммуникации с головным офисом из-за разницы в часовых поясах. В результате во многих регионах РФ оба направления – ритейл и девелопмент остаются за местными игроками, поскольку они имеют ряд конкурентных преимуществ.

На данный момент местные операторы в Красноярске держат почти весь рынок цивилизованной продовольственной розницы. Федеральные компании чаще всего открывают не торговые сети, а один-два магазина в формате гипермаркета. Это говорит о том, что местных сетевых игроков потеснить достаточно трудно. Влияние иногородних фирм не столь значительное, поскольку они не занимают значимую часть рынка. Федеральные ритейлеры находят город Красноярск привлекательным: в нем имеется потенциал для роста. Сибирский рынок не насыщен по сравнению с центральной полосой России. В Красноярске на каждые 100 тысяч жителей приходится всего один гипермаркет, в то время как на это же количество людей в северной столице – 1,13 магазинов такого формата. К приходу федеральных игроков красноярские крупные сети готовы. Местные игроки раньше старались укрепить свои позиции и в качестве своего конкурентного преимущества развивали Private Label (собственные торговые марки – СТМ), сейчас акцент сдвигается в сторону сервиса. Стоит отметить, что вызвать интерес у потребителей собственными торговыми марками очень сложно. Во-первых, чтобы СТМ стали визитной карточкой сети, производимая под их маркой продукция должна иметь отменное качество, которое периодически нуждается в механизме контроля. У многих ритейлеров отсутствуют такие инструменты. Во-вторых, все федеральные игроки имеют давно разработанные СТМ, и вступать с ними в конкуренцию непросто. Местные сети хорошо знают своего клиента, ведь они работают не первый год. Пришлые компании «стартовали» недавно и, чтобы войти в доверие потребителя, им потребуется время.

Красноярский край занимает первое место в СФО по оборотам (по итогам 2013 года – 456,6 млрд рублей, по сравнению с предыдущим годом показатель возрос на 2 %). Несмотря на статус миллионника и состоятельное население, Красноярск находится позади своих сибирских соседей по концентрации розничных сетей. На них приходится лишь 16,2 % общей выручки всей

розницы [1]. Когда в город придут другие игроки федерального масштаба, произойдет настоящий сдвиг. Сейчас в Красноярске есть четыре магазина «О'кей», два «Метро», одна «Лента», но безоговорочными лидерами, кроме «Командора», являются сеть «Красный Яр» и компания Rosa, работающая в премиум-сегменте.

Торговая сеть «Командор» – непрерывно развивающаяся торговая компания, являющаяся лидером по числу собственных магазинов, товарообороту в Красноярском крае и одна из самых крупных розничных сетей на территории Сибири. Сегодня в структуре сети насчитывается 79 магазинов и супермаркетов формата «у дома» в 12 городах Красноярского края, республике Хакасии и десять продуктовых гипермаркетов «Аллея». Численность персонала составляет порядка 6 000 человек, оборачиваемость растет большими темпами, в среднем на 25 % в год – по итогам 2013 года она составила 18 млрд [2].

Компания переформатировала магазины «у дома» в «мягкий дискаунтер». В Советском районе Красноярска открыли первый «Командор» в этом формате. Его отличительными чертами являются стоимость товаров и способ их размещения на прилавках. В таком магазине цена в среднем на 6–7 % ниже за счет увеличения объемов закупки одной и той же продукции, чем в остальных «Командорах», а в коробках выставляется товар. Это позволяет наращивать оборот магазина, затраты на обслуживание в данной ситуации сокращаются. Такой формат перспективен, его практически нет как в самом Красноярске, так и в крупных городах края.

В отличие от магазинов и супермаркетов у дома, работающих под брендом «Командор», гипермаркеты относятся к бренду «Аллея», также принадлежащему компании. Гипермаркет «Аллея» предполагает семейные покупки «долгосрочного» характера, а не разового, здесь более разнообразный ассортиментный перечень и характер взаимоотношений с покупателем. На ежедневное приобретение товаров повседневного спроса сориентирован существующий формат «Командора».

Девиз компании – «Фреш, логистика, СТМ». Фреш – наисвежайшая продукция, близкое размещение поставщиков. На фреш делается особая ставка, поскольку перед международными и федеральными сетями это главное конкурентное преимущество. Далее идет логистика, которую можно оптимизировать, следовательно, существует возможность снижения цен. СТМ – это то, что фирма заказывает производителям и продает у себя. На товары СТМ приходится около 7 %. Кроме того, у компании большая собственная фабрика, на которой производится более 1 000 тонн еды (полуфабрикаты, изделия из выпечки, и т. п.). На свою продукцию отводится 15 %, остальное – прямые закупки через собственный

распределительный центр (РЦ). Раньше все поставки осуществлялись с помощью дистрибьюторов, а теперь часть товаров закупается напрямую у производителя. Они поступают в РЦ, а оттуда – в магазины, что позволяет лучше контролировать процесс и удешевляет его.

Снижение издержек является одним из самых известных способов повышения прибыльности бизнеса. Оптимизация процессов внутренней логистики дает большую выгоду организации. Если управлением движения внутренних материальных потоков занимаются высококвалифицированные специалисты, выручку можно увеличить вдвое за 3–4 месяца. Большинство красноярских фирм о логистических методах уменьшения затрат ничего не знают. Как правило, предприниматели в процессе ведения бизнеса опираются на собственный опыт и на интуицию. А погрешность «интуитивных» решений может стоить немалых денег. Незнание порождает главную проблему – накопление торговых запасов. Отсюда вытекают неблагоприятные последствия: поставки прерываются, пустуют складские площади, организации недополучают прибыль и пр. Во избежание этого во всем мире внедряются автоматизированные системы, организуются поставки в строгом соответствии с графиком. Для осуществления такой деятельности компании нередко привлекают сторонних профессионалов.

Крупные торговые компании выбирают другой путь. На Западе вся торговля базируется на логистических терминалах, а именно на собственных РЦ, которые можно охарактеризовать как предприятия по переработке грузов. Производитель напрямую или через свой РЦ отправляет товары, где их переупаковывают нужными партиями для магазина и развозят по торговым точкам. Работа торговой сети через распределительный центр дает многочисленные преимущества. К примеру, сэкономить средства на всех этапах получается за счет увеличения качественной отгрузки партий товара и его объемов, сокращения числа поставщиков и регулирования их деятельности, уменьшения внешних и внутренних помещений склада. Только при централизованном поступлении товара в РЦ достижение показателей западных компаний станет возможным.

Массовое появление терминалов в России пока под вопросом. Процесс тормозят два фактора. Первый – дефицит капиталов. Чтобы распределительный центр окупился, не менее полумиллиарда долларов в год должен составлять оборот продуктовой сети. Вторая проблема – логистическое плечо. Оно должно быть небольшим для сохранения эффекта от терминала, оптимальным считается 250–300 км. Тогда выходит, что крупные розничные сети в каждом регионе должны иметь РЦ. Кстати, на продуктовом рынке Красноярска практически нет федеральных игроков именно из-за этого фактора. Их распределительные центры

в большей степени сосредоточены в Новосибирске, и если они начнут оттуда транспортировать продукцию, весь эффект «съест» расстояние.

В планах «Командора» основать около 10 % брендов прямой логистики помимо имеющегося собственного производства. Федеральные и международные компании заключают контракты другого уровня. Конкурентное преимущество «Командора» состоит в продаже товаров местных производителей. Поэтому компания расширяет на полках присутствие местных брендов. Здесь возникают проблемы с транспортировкой. Федеральные бренды обладают эффективной логистикой, но качество товара не всегда отвечает предъявляемым требованиям. У компании ситуация обратная: местные производители делают отличную продукцию, но зачастую не имеют возможность ее доставлять. Для компании местное – то, что близко и качественно. Максимальное транспортное плечо для поставки фрэша составляет 600 км.

Для ритейла 2014-й станет годом планового развития. Главной тенденцией обещает стать падение доли нецивилизованной розницы над структурированной коммерцией – ларьки и рынки постепенно будут исчезать. Появление новых федеральных игроков непременно повлияет на работу сильных местных сетей. Ничто не предвещает изменение конъюнктуры рынка: на прежнем уровне остается численность населения города и края, а динамика роста зарплат не позволяет приобретать более дорогие товары. Кроме того, для сохранения текущего развития ритейлеры должны логистическую инфраструктуру территории

ально расширять, что, в свою очередь, сопряжено с финансовыми и временными затратами.

«Командор» рассчитывает объемы собственного производства – с 1200 т продукции в 2013 г. приумножить до 2000 т в 2014-м, выстраивать контакты с производителем и крупными поставщиками без участия посредников, укреплять с местными производителями партнерство.

На красноярском продовольственном рынке конкурентная борьба обострится. В ближайшее время большинство крупных федеральных и иностранных сетей запустят в городе свои магазины. Поэтому местным ритейлерам рекомендуется грамотно выстраивать логистику, а именно прямые контакты в цепи «производитель – магазин», доставлять продукцию по торговым точкам как можно дешевле, предложить потребителям уникальный товар. Те, кто не сможет качественно выполнять работу в этих направлениях, уйдут с рынка.

Библиографические ссылки

1. Попов А. Цена – гигиенический фактор [Электронный ресурс] // Эксперт. 2014. № 14. URL: <http://m.expert.ru/expert/2014/14/tsena--eto-gigienicheskiy-faktor/> (дата обращения: 20.05.2014).
2. Официальный сайт компании «Командор» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smkomandor.ru/company/now> (дата обращения: 20.05.2014).

© Галкина Ю. В., Белякова Е. В., 2014

Л. Ю. Жданович, Д. О. Секерина, Е. В. Белякова
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Данная статья основывается на обзоре наиболее перспективных международных транспортных коридоров, проходящих через территорию России, а так же причин их формирования. Рассмотрены маршруты и порты разветвления международных транспортных коридоров, выявлен наиболее значимый для России.

Ключевые слова: международные транспортные коридоры (МТК), значение МТК, маршруты МТК, МТК «Север-Юг», МТК «Восток-Запад», МТК «Транссиб», МТК «ТРАСЕКА», порт «Оля».

L. Yu. Zhdanovich, D. O. Secerina, E. V Belyakova
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDORS IN THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

This article is based on a review of the most perspective international transport corridors passing through the territory of Russia, as well as the reasons of their formation. Considered routes and ports branching of international transport corridors. Of the ITC identified the most significant for Russia route.

Keywords: international transport corridors (ITC), the value of ITC, routes ITC, ITC "North-South", ITC "East-West", ITC "Transsib", ITC "TRACECA" and port "Olya".

Сегодня Россия, помимо снабжения природными ресурсами, готова предложить экспорт транзитных транспортных услуг и реализовывать этот продукт на взаимовыгодных условиях. Это принесет выгоды России, прежде всего в плане прямых денежных поступлений от транзитных и сопутствующих услуг. Не только Россия должна быть заинтересована в развитии транспортной инфраструктуры, но и другие страны занимающиеся транспортировкой, так как это в свою очередь позволит сократить логистические издержки, и создаст условия для развития национальной торговли и внутренних перевозок, что даст толчок к развитию регионов, через которые проходят транспортные пути. Также транзит является надежным средством усиления влияния страны на международной арене.

Международные транспортные коридоры позволяют осуществлять качественную и быструю транспортировку грузов, стирая территориальные границы, применяя новые модернизированные проекты и технологии направленные на то, чтобы сделать грузооборот более отлаженным и ритмичным процессом. Это, в свою очередь, позволяет развивать как большой, так и средний, малый бизнес. Поэтому данная тема является актуальной и занимает далеко не последнее место в вопросах по развитию страны и её экономики в целом.

В настоящее время в мире сформировались три центра экономической активности, которые являются наиболее перспективными в плане поставки товаров, таковыми являются – Европа, Азия и Северная Америка.

Россия располагает с точки зрения географии и политики между двумя мировыми центрами: Европа и Азия. Именно это определяет ее роль, которая является особой, в обеспечении евроазиатских связей. Наличие развитой транспортной системы и удачное территориальное размещение, даёт возможность нашей стране обеспечивать транзитные связи в этих направлениях. Для того чтобы Россия стала в XXI веке одним из ведущих центров, она должна быть уверена в устойчивости своего экономического положения, законодательной базе, качества и оснащённости транспортной системы.

Однако сейчас осуществляется ряд крупных международных транспортных проектов, предусматривающих реализацию евроазиатских связей в обход территории России на основе создания альтернативных коридоров. Выполнение данных проектов может нанести ущерб экономике нашей

страны и ее политическим интересам. К тому же, ситуацию усугубляет, тот факт, что мощный транзитный потенциал страны задействован пока слабо.

Перспективы транспортных коридоров на территории России в большей степени зависят от проблем связанных с рынком. Основной акцент делается на большие объемы торговли между Европой и Азией.

Через морской путь по Суэцкому каналу осуществляется объем основных перевозок между странами Европы и Азии. Их грузооборот составляет около 30–35 суток на 21 тыс. км. Чтобы сократить время перевозок, было проведено обновление транспортного флота в судоходных компаниях. Но при всём этом маршрут по Транссибу является намного короче на 9–10 тыс. км, и всё же по нему транспортируется только 1 % от всего объема перевозимого груза [5], что намного меньше того объёма, который может перевозиться по Транссибу. Причины сложившейся ситуации заключаются в следующем:

- отсутствие стоимости перевозки груза от места отправки до места конечного назначения, которая включает в себя стоимость перевалки в пути и промежуточные перевозки;
- установление высокой ставки обработки терминала в Восточном порту, в сравнении с портами Шанхай и Пусан;
- установление высокой платы на морском ответвлении Транссиба;
- установление высоких тарифов на железнодорожные перевозки Польши и Германии;
- отсутствие возможности российских операторов повлиять на формирование стоимости тарифной перевозки;
- установление высоких затрат на аренду контейнеров;
- отсутствие по каждому коридору единого оператора контейнерных перевозок, в обязанности которых должны войти такие функции, как организация, регулирование и регламентация по всем вопросам, которые касаются транспортировки грузов, начиная от склада с готовой продукцией отправителя до склада грузополучателя.

Данные проблемы и сложившаяся ситуация привели к формированию, ещё в 90-х годах [2], нового евроазиатского коридора – «Север-Юг», который имел большое стратегическое значение для России. Очевидно, что большая часть проблем, связанная с грузооборотом на маршруте Транссиб аналогично и для данного маршрута, который также является конкурентом для южного морского пути через Суэцкий канал.

Предпосылкой формирования порта «Оля», являющийся разветвлением ТК «Север-Юг», стал распад СССР, который привёл к ослаблению торгово-экономических связей [1]. И осуществлять перевозки по восточному и западному побережьям Каспийского моря стало небезопасно и невыгодно, единственным безопасным вариантом маршрута перевозки стала Астрахань, так же свою роль здесь сыграла и нестабильная обстановка на Северном Кавказе. С тех пор как город стал пограничным, значение региона в международной торговле стало возрастать. В дальнейшем появилась необходимость в укреплении российских позиций на каспийских территориях и обеспечении развития водных и железнодорожных связей со Средней Азией, Кавказом, Ираном и другими государствами.

Проектом сооружения порта было предусмотрено строительство железнодорожной ветки от станции примыкания Яндыки протяжённостью около 50 км [3]. Эта железная дорога позволила значительно повысить конкурентоспособность, как самого порта, так и всего восточного направления 9-го транспортного коридора по сравнению с альтернативными маршрутами. К тому же, в последнее время наметилось отставание пропускных возможностей российских устьевых и морских портов на Каспии от фактически предъявляемой грузовой базы и, прежде всего, грузов российской и иранской торговли, в связи, с этим еще в 2001 году существенное количество экспорта груза из России в Иран поменяли свой ориентир на другие порты.

По некоторым прогнозам, возможно, что потребность в транспортировке груза через порт «Оля» достигнет от 3,5 до 4 млн тонн [4], это в свою очередь даст возможность для освоения индийских экспортных и импортных грузопотоков и обеспечения обработки автомобильных паромов совместно с такими портами, как Иран, Туркменистан, Казахстан и Азербайджан.

Основными конкурентами России при перевозке в Иран, Индию и на Ближний Восток являются транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия (МТК «ТРАСЕКА»), проходящий из Европы через Кавказ в центральную Азию и далее в Китай, а также так называемый «трансокеанский маршрут», который пролегает через канал Суэцкий. Сроки доставки на этом маршруте, протяжённостью в 21 000 км, составляют приблизительно от 30 до 35 суток, при стоимости перевозок пример-

но 850–900 \$ США за 1 контейнер [5]. По этому пути перевозятся основные объёмы грузов из Европы в Азию и обратно.

Также по территории России проходит международный транспортный коридор «Восток–Запад» по направлению Япония-Россия-Европа. Его основой в ближайшее время может стать Транссибирская магистраль, а также железнодорожные направления на северные порты России (Мурманск, Архангельск), балтийские и другие [3]. Это даст шанс значительно улучшить внутринациональную коммуникацию, а так же появятся условия для внутриэкономического развития регионов, где будет проходить данный коридор.

Таким образом, по территории России проходят три международных транспортных коридоров. Но наиболее приоритетным из них является транскаспийский маршрут коридора «Север–Юг» с портом «Оля». Этому свидетельствует сложившаяся транспортно-технологическая система доставки грузов российской и иранской торговли, что является в своём роде эффективной альтернативой коридору «ТРАСЕКА».

Библиографические ссылки

1. Аристова Л. Б. Россия и прикаспийские государства: водно-транспортные проекты [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-i-prikaspiyskie-gosudarstva-vodno-transportnye-proekty> (дата обращения: 20.05.2014).
2. Гончаренко С. С. Международные транспортные коридоры и интеграция стран ШОС [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-transportnye-koridory-i-integratsiya-stran-shos> (дата обращения: 20.05.2014).
3. Министерство транспорта РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mintrans.ru> (дата обращения: 20.05.2014).
4. ОАО Морской открытый порт «ОЛЯ» [Электронный ресурс]. URL: http://mtpo.ru/content/history_rus/ (дата обращения: 20.05.2014).
5. Прокофьева Т. А. Развитие системы российских и евроазиатских транспортных коридоров [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-sistemy-rossiyskih-i-evroaziat-skih-transportnyh-koridorov> (дата обращения: 20.05.2014).

© Жданович Л. Ю., Секерина Д. О.,
Белякова Е. В.. 2014

И. Д. Жук, Е. В. Белякова
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрены принципы управления информационными потоками для построения единого информационного пространства промышленного предприятия, проведен анализ информационных потоков различных структурных подразделений машиностроительного предприятия города Красноярска с использованием метода ABC-анализа, составлена схема этапов процесса создания единого информационного пространства на машиностроительном предприятии и проведен пилотный проект внедрения информационных систем.

Ключевые слова: информационные потоки, единое информационное пространство, ABC-анализ, информационные системы.

I. D. Zhuk, E. V. Belyakova
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

USING MANAGEMENT TOOLS OF INFORMATION FLOWS IN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The principles of information management for the construction of a unified information space of an industrial enterprise, the analysis of information flows of different structures of the city of Krasnoyarsk Machine-Building Enterprise using the ABC-analysis, the scheme of the stages of the process of creating a single information space in the engineering enterprise and conducted a pilot project for the implementation of information systems.

Keywords: information flows, a common information space, ABC-analysis, information systems.

Переход России к устойчивому, безопасному, конкурентоспособному экономическому росту возможен путем организации современного рационального управления ресурсами для обеспечения эффективной деятельности промышленных предприятий. Повышение эффективности производства, повышение качества выпускаемой продукции, переход к выпуску новой продукции связано, прежде всего, с решением проблем управления производственными ресурсами: материальными, технологическими, финансовыми, кадровыми. Но применение наиболее эффективных форм управления производством неразрывно связано с активным использованием информационного пространства предприятия, состояние которого определяется специфическим видом ресурсного обеспечения производства – информационным ресурсом.

Сегодня информация и интеллектуальный капитал промышленных предприятий трактуются как основной нематериальный актив и важный стратегический ресурс, который должен эффективно использоваться для достижения конкретных целей предприятия. В связи с этим организация современных информационных механизмов с использованием новейшей компьютерной техники и программного обеспечения становится особенно актуальна.

Одним из важнейших условий успешного функционирования промышленного предприятия в целом является наличие информационной системы, которая позволила бы связать воедино всю деятельность (снабжение, проектирование, производство, транспорт, складское хозяйство, распределение и т. д.) и управлять ею исходя из принципов единого целого. Знание и применение данных принципов при создании единого информационного пространства позволяет максимально эффективно использовать выделенные ресурсы и минимизировать возможные ошибки, возникающие при разработке плана внедрения информационных систем. Многие авторы [1; 3; 4] при рассмотрении вопросов управления информационными потоками выделяют три группы принципов в соответствии с первыми тремя порядковыми номерами в таблице.

Формируя единое информационное пространство промышленного предприятия невозможно не учитывать необходимость применения современных вычислительных машин. Поэтому следует дополнить рассмотренные принципы. Анализ научной литературы [2; 5] позволил выделить дополнительную группу – «принципы построения систем информационного обеспечения», которые позволяют учесть использование информационных и компьютерных технологий в управлении промышленным предприятием.

Принципы управления информационными потоками в едином пространстве

№ п/п	Группа принципов	Входящие в группу принципы
1	Базовые принципы единого информационного пространства	– системная информационная поддержка; – информационная интеграция; – разделение программ и данных на основе стандартизации; – безбумажное представление информации; – параллельный инжиниринг; – непрерывное совершенствование бизнес-процессов
2	Принципы базовых управленческих технологий	– принцип управления проектами и заданиями; – принцип управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия; – принцип управления качеством; – принцип интегрированной логистической поддержки (анализ логистической поддержки, планирование технического обслуживания, интегрированные процедуры материально-технического обеспечения, меры по обеспечению персонала документацией)
3	Принципы базовых технологий управления данными	– принцип управления данными об изделии; – принцип управления данными о выполняемых процессах; – принцип управления данными о ресурсах, требуемых для выполнения процессов
4	Принципы построения систем информационного обеспечения	– принцип использования аппаратных и программных модулей; – принцип возможности поэтапного создания системы; – принцип гибкости системы; – принцип согласованного построения интерфейсов для различных подсистем; – принцип достижения синергетических эффектов за счет интеграции систем

Вышеописанные принципы лежат в основе процесса построения единого информационного пространства на промышленном предприятии. Следует отметить, что наименование, вид, количество и последовательность необходимых этапов для каждого предприятия разрабатываются индивидуально. Еще до начала каких бы то ни было работ по настройке системы, обучению пользователей, отработке практических примеров необходимо точно понять, какой будет система после завершения всех проектных работ, поэтому основополагающим этапом разрабатываемого процесса является обследование и анализ предприятия, результаты которого позволяют определить состояние будущего единого информационного пространства.

Для построения единого информационного пространства промышленного предприятия было выбрано одно из машиностроительных предприятий единичного и мелкосерийного типа города Красноярска.

На первом этапе процесса создания единого информационного пространства требовалось провести анализ генерируемых информационных потоков в основных структурных подразделениях: конструкторский, технологический, производственный, логистики, внешней кооперации, планово-диспетчерский отделы и службы сервиса, маркетинга и снабжения. Для этого решено было использовать ABC-анализ с критерием классификации по объему создаваемых документов в функциональных подразделениях и отделах машино-

строительного предприятия. Результаты исследования представлены в виде диаграммы Парето с выделением групп классификации на рис. 1.

Создаваемые информационные потоки в конструкторском и технологическом отделах отличаются самым высоким объемом создаваемых документов. Поэтому, было принято решение в первую очередь обратить внимание на создание единого информационного пространства в этих отделах.

Далее был подготовлен технический проект внедрения информационных систем, включающий пять этапов (рис. 2).

На первом этапе реализации данного проекта была сформирована техническая спецификация, в которой были описаны: список реализуемых бизнес-процессов в виде взаимосвязанных и взаимодополняющих графических диаграмм с текстовым описанием; архитектура системы; структура справочников и процедур их ведения; список документов, утвержденных к реализации в системе; список используемых регламентирующих и нормативных документов; компоненты системы, требования к установке, настройке, порядок работ по развертыванию; требования к резервному копированию, проведению регламентных работ и т. п.

На втором этапе основным действием было обучение системного администратора в главном офисе компании разработчика PDM/TDM/Workflow-системы «IPS Search» [6] (на основе которой строилось единое информационное пространство) по установке, настройке и сопровождению данной системы.

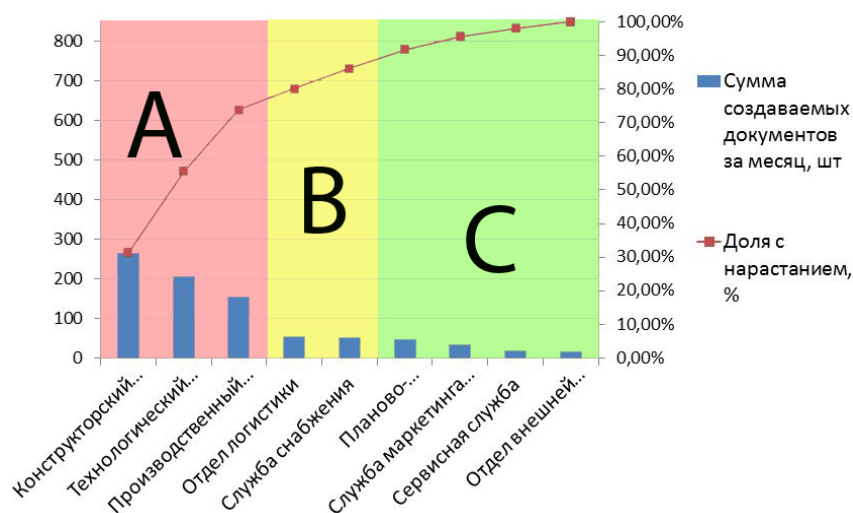


Рис. 1. Диаграмма Парето с выделением групп классификации

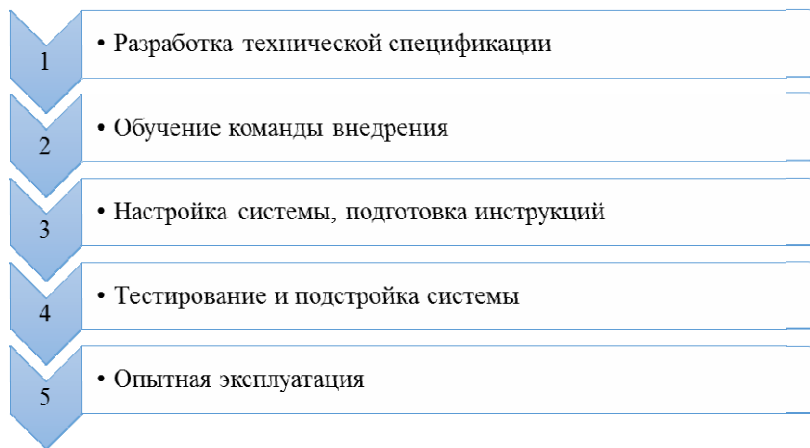


Рис. 2. Схема этапов процесса внедрения информационных систем

На третьем этапе выполнялись технические настройки системы, которые были определены в технической спецификации. В то же время системным администратором были разработаны инструкции для конечных пользователей по работе с полностью настроенной системой, которые помогали пользователям быстрее разобратся в новом программном обеспечении.

В ходе четвертого этапа выявлялись недочеты, позволившие сделать ряд замечаний, которые относились как к настройкам системы, так и к ролевым инструкциям. Недоработки были оперативно устранены, и далее участники проекта приняли решение передать настроенную систему в опытную эксплуатацию.

После того как информационная система была протестирована и устранены все выявленные замечания, началась ее опытная эксплуатация. На начальных этапах внедрения существовало опасение, что сотрудники конструкторского и технологического отделов будут сопротивляться переходу работы в PDM/TDM/WorkFlow-систему. Но в процессе внедрения этого не произошло, так как

у выбранных для проекта специалистов-конструкторов уже был опыт работы в другой PDM-системе, а участвующие в проекте технологи были инициативны и с пониманием и интересом отнеслись к работе в новой системе.

В результате опытной эксплуатации были подведены промежуточные итоги по эффективности внедрения новой информационной системы и повышению результативности рабочих процессов в выбранных подразделениях:

- за счет значительно большей оперативности обмена информацией между участниками при разработке изделий руководитель проекта в любой момент времени имеет актуальную информацию по готовности тех или иных частей разрабатываемых изделий и может ставить параллельно несколько задач на разработку несвязанных или малосвязанных частей. Таким образом, внедрение новой информационной системы позволило реализовать метод параллельного проектирования, благодаря чему количество разработанных деталей и сборочных единиц за аналогичный прошлый промежуток времени увеличилось на 30 %;

- электронное согласование документов – еще один из существенных результатов, которого удалось достичь в результате внедрения и опытной эксплуатации новых информационных систем. Благодаря автоматизации бизнес-процессов согласования и утверждения разрабатываемой документации, время на прохождение данных бизнес-процессов стало составлять 2–3 часа против 2–3-х дней, требуемых ранее, внутри компании, а также 3–4 дня против 10–12 дней между предприятиями-партнерами;

- в отличие от конструкторов – для технологов новая информационная система стала основным рабочим инструментом по разработке технологических карт и маршрутов. Преимущество внедрения в технологическом отделе в том, что вместо разработки технологической документации в «MS Word» или в твердой копии технологи теперь имеют возможность именно проектировать технологию в электронном виде на основе созданной электронной документации и моделей изделий конструкторами. Ускорение процесса работы при данной информационной поддержке в 2–2,5 раза;

- внедрение новой системы сопровождалось разработкой нормативных документов и пользовательских инструкций, регламентирующих работу специалиста на конкретном рабочем месте. Это позволило не только поддерживать текущую работу в области проектирования, но и без особых усилий со стороны руководителей вводить в курс дела новых сотрудников, что значительно снизило зависимость компании от «незаменимых» работников.

Положительные результаты опытной эксплуатации внедренных инструментов информационной поддержки на этапе конструкторско-технологического проектирования изделий промышленного предприятия укрепило намерение высшего руководства компании продолжить

построение единого информационного пространства во всех остальных подразделениях предприятия. Это позволит получить максимальный положительный эффект от использования инструментов управления информационными потоками на промышленном предприятии, в результате чего все сотрудники компании перестанут оперировать только «локальными понятиями документов» (спецификация, чертеж, накладная и пр.) и перейдут к понятию «изделие» как ключевому объекту деятельности, что позволит каждому сотруднику ощутить свой непосредственный вклад в реализации единой стратегии компании.

Библиографические ссылки

1. Аникин Б. А., Тяпухин А. П. Коммерческая логистика : учебник. М. : ТК Велби ; Проспект, 2005. 432 с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика : учебник. 18-е изд., перераб. и доп. М. : Дашков и Ко, 2010. 484 с.
3. Джефри Л. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 402 с.
4. Сергеев В. И., Григорьев М. Н., Уваров С. А. Логистика: Информационные системы и технологии : учеб.-практ. пособие. М. : Альфа-Пресс, 2008. 608 с.
5. Хомоненко А. Д. Основы современных компьютерных технологий. М. : Корона принт, 2009. 448 с.
6. Intermech Professional Solutions [Электронный ресурс]. URL: <http://ips.intermech.ru> (дата обращения: 20.06.2014).

© Жук И. Д., Белякова Е. В., 2014

О. И. Ковалева, Н. В. Широченко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ПОТОКОМ В СНАБЖЕНИИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ

Раскрывается понятие информационный поток, проводится обзор современной ситуации фармацевтического рынка РФ, предлагается алгоритм управления информационными потоками в аптечной сети.

Ключевые слова: информационный поток, снабжение аптечной сети, алгоритм оформления и выполнения заказа аптечной сети.

O. I. Kovalyova, N. V. Shirochenko
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

ALGORITHM OF MANAGEMENT OF INFORMATION STREAM IN SUPPLY OF PHARMACY NETWORK

In article the concept information stream reveals, to be carried out the review of a modern situation of the pharmaceutical market Russian Federation, the algorithm of management by information streams in pharmacy network is offered.

Keywords: information stream, supply of pharmacy network, algorithm of registration and implementation of the order of pharmacy network.

Одной из важнейших проблем, периодически возникающих при управлении запасами и продажами практически всех товаров, в том числе лекарственных средств и изделий медицинского назначения (далее – ЛС), является необходимость формирования соответствующего ассортимента, прежде всего обеспечивающего продавцу – оптовому или розничному, получение прибыли. На сегодняшний день аптечные сети испытывают существенный недостаток в информации о наличии товарных позиций на складе, сложностями в управлении складскими запасами и средствах ее обработки. Существующие системы сбора и обработки корпоративных данных недостаточно эффективны для использования в процессе принятия управленческих решений. Данные разрознены, разнотипны и распределены как внутри аптеки, так и во всей сети. Менеджерам аптечных сетей приходится принимать решения не только в условиях неполной, но и зачастую недостоверной информации. К тому же не всегда удается получить требующую информацию вовремя и в наглядном виде [1].

Таким образом, управление информационными потоками в логистической системе аптечной сети, на основе принципов логистики, является одной из наиболее важных и актуальных проблем.

Информационный поток – это поток сообщений и данных в речевой, документарной (бумажной и электронной) и другой форме, сопутствующий материальному потоку и/или процессу предоставления услуг в рассматриваемой логистической цепи и предназначенный для реализации управленческих функций [2].

Специфика фармацевтического рынка связана с предпочтениями потребителей, законодательством, ограничениями на рекламу и продвижением препаратов, высоким уровнем технологического развития, понятиями этичности и нравственности.

По итогам 2013 года Россия находится на 7 месте среди ведущих мировых фармацевтических рынков и третьей по темпам прироста в процентах. Самый большой рынок в США, только розничные продажи лекарственных препаратов составляют 236,5 млрд. дол. Также сократились продажи почти во всех европейских странах. Кроме этого на рынке замечен интенсивный рост числа аптечных сетей. Рейтинг 5 лидирующих организаций представлен на слайде. На сегодняшний день насчитывается около 20 крупных аптечных сетей в России. Обороты крупных сетей

уже сравнивались с оборотами оптовых торговых компаний, поэтому сетевой ритейл представляет реальную угрозу дистрибьютерам и становится привлекательным для фармацевтических производителей.

В феврале 2013 г. на долю безрецептурных препаратов приходилось 53 % стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля рецептурных лекарств была равна 47 %. Продажи безрецептурных лекарств во втором месяце 2014 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2013 г. на 2,9 % (+0,6 млрд руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 5,3 %.

Важным показателем, характеризующим развитие розничных фармацевтических компаний, является средняя стоимость одной покупки. Среднее значение этого показателя по всем аптечным сетям составляет 128 рублей. У московских сетевых операторов средняя стоимость чека превышает этот показатель в 1,7 раза и составляет в среднем 217,6 рублей. Несколько выше среднего российского уровня стоимость одной покупки в Санкт-петербургских, самарских и екатеринбургских аптеках – 140, 136 и 135 рубля соответственно. В Красноярских аптеках стоимость средней покупки составляет 130 рублей.

В данной статье рассмотрен алгоритм оформления заказа в аптечной сети как инструмент управления снабжением ЛС (см. рисунок) Этот процесс должен охватывать как заказы конечных потребителей, так и заказы аптек на пополнение собственных запасов. Заказы конечных потребителей образуют спрос на конкретный товар в конкретной аптеке, на основе которого рассчитывается заказ на поставку фармацевтических средств в конкретную аптеку.

В снабжении аптечной сети такой аспект, как оформление заказа на поставку ЛС, играет одну из главных ролей. Можно сделать вывод, что основным блоком является заказ на товар от аптеки, так как на основании его происходит отгрузка с распределительного центра и товар доставляется в аптеки, что приводит к удовлетворению спроса потребителей и получению прибыли.

С точки зрения логистики, аптечная сеть одновременно является приемником и источником материального и информационного потоков, т. е. покупателем и продавцом фармацевтической продукции. Следовательно, аптечная сеть представляет собой пункт на траекториях товарных и информационных потоков, а вследствие этого возникает необходимость оценки рациональности

этих траекторий с позиции этой компании с последующей оптимизацией управления товародвижения [3].

Первый блок данного алгоритма «Розничная продажа лекарственных средств» осуществляется следующим образом. Сотрудник аптеки принимает и обрабатывает заказ клиента, В онлайн-режиме осуществляется поиск спрашиваемого товара по наименованию в справочнике. Справочник содержит все наименования товара, которые включены в прайс-лист сети аптек, а также количество на складах данной аптеки, и на складах в других аптеках сети. При отсутствии товара на складе аптеки клиенту сообщается координаты аптеки сети, в которой данный товар есть на остатках, и заносится в документ как желаемое количество. Это необходимо при формировании спроса на конкретный товар, который нужен для расчета заказа товара аптекой. При наличии товара на остатках данной аптеки, клиенту сообщается цена. Если клиент согласен на приобретение указанного товара, товар добавляется в документ, указав желаемое количество.

Следующим этапом сотрудник компании осуществляет расчет с клиентом. Также, должно

быть предусмотрено возврат чека, в случае возникновения данной необходимости.

Блок розничной торговли аптечной сети необходим не только для ведения оперативного учета запасов аптеки. Позиции, по которым сотрудник аптеки вносит как желаемое количество в документ, формирует спрос на конкретный товар. На основании спроса за прошлые периоды, строятся прогнозы продаж, и рассчитывается заказ аптеки с распределительного склада.

Следующим элементом оперативной деятельности аптечных сетей является блок «Заказ товара». Назначением данного блока заключается в определении порядка пополнения товарных запасов в аптеках на основе статистики продаж товара конкретной аптеки, продаж конкретного товара во всей сети аптек, а также товарных остатков в аптеке и на распределительном складе. Входной информацией в данном блоке должно являться: график формирования заявок на распределительный склад от сети аптек, данные о товарных остатках на складе, данные о статистике продаж по конкретной аптеке. На основании этих данных в автоматическом режиме формируется документ «Отчет-заявка».



Алгоритм оформления и выполнения заказа аптечной сети

Заведующая аптекой может корректировать документ «Отчет-заявка» на основании своего профессионального опыта и рыночной ситуации в конкретной аптеке. Данная возможность является недостатком существующих аптечных сетей. Заказ определенного количества товара зависит от человеческого фактора, который может негативно отразиться на затратах как конкретной аптеки, так и компании в целом.

Заказ, при формировании которого допущена ошибка может привести:

1) к увеличению запаса на складе конкретной аптеки;

2) неполучение прибыли, по причине уменьшенного заказа аптекой.

Чтобы найти баланс между этими двумя основополагающими факторами, необходимо учесть автоматизированный блок формирования заявок на распределительный склад, который не будет зависеть от человеческого фактора.

На выходе данного блока будет отправка заявки на распределительный склад, ее получение на складе. В данном процессе необходимо предусмотреть получение подтверждения о получении складом заявки от конкретной аптеки. Необходимо отметить, что основанием для отгрузки товара с распределительного центра является заказ товара от конкретной аптеки.

Далее необходимо рассмотреть следующий элемент оперативной деятельности – блок «Отгрузка с распределительного центра и связанные с ней товародвижение». Входной информацией является заказ товара от аптеки. Принимая во внимание специфику фармацевтического рынка, при распределении товаров учитываются сезонные всплески спроса на определенный товар, предусматривается реагирование на сезонные колебания на основе метода статистического анализа данных. На основе этих данных для конкретной аптеки на распределительном складе резервируется товар, который будет собран и погружен на транспортное средство.

После резервирования товара формируется документ «Заказ клиента», который включает в себя заказ от аптеки и специальное распределение, о котором говорилось выше. Затем товар собирается на распределительном складе. Сборка товара для погрузки включает в себя следующее:

1) сборка товара на распределительном складе в соответствии с документом «Заказ клиента»;

2) контроль и проверка серий собранного товара для конкретной аптеки;

3) перемещение собранного товара на поддон для транспортировки в конкретную аптеку;

4) печать необходимых сопроводительных документов (расходные накладные, маршрутные листы).

Погруженный товар на транспортное средство доставляется в конкретную аптеку. В аптеке происходит оприходование товара по количеству и качеству, затем товар поступает в продажу.

Можно сделать вывод, что основным блоком является заказ на товар от аптеки, так как на основании его происходит отгрузка с распределительного центра и товар доставляется в аптеки, что приводит к удовлетворению спроса потребителей и получению прибыли.

Библиографические ссылки

1. Баутов А. Н. Формирование и расчет оптимального ассортимента при случайном спросе // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 3(35).

2. Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : учебник / под ред. проф. В. И. Сергеева. М. : Эксмо, 2008. 944 с. (Полный курс МВА).

3. Мухина Д. С. Логистические аспекты управления товарными запасами в розничных торговых сетях // Изв. С.-Петерб. ун-та экономики и финансов. 2010. № 3.

© Ковалева О. И., Широченко Н. В., 2014

Н. И. Наумцев, И. В. Полухин

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ИНСТИТУТ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

Рассматривается осуществление институтом таможенного представителя таможенного декларирования компонентов товара, поставляемого в несобранном или разобранном виде. Даны практические рекомендации по оптимизации процесса декларирования в целях сокращения временных и финансовых издержек.

Ключевые слова: таможенный представитель, таможенное декларирование, таможенные операции.

THE INSTITUTE OF THE CUSTOMS REPRESENTATIVE

In article implementation by institute of the customs representative of customs declaring of components of the goods delivered in not collected or sorted look is considered. Practical recommendations about optimization of process of declaring for reduction of temporary and financial expenses are made.

Keywords: the customs representative, the customs declaring, the customs operations.

Таможенный представитель – юридическое лицо государства-члена таможенного союза, совершающее от имени и по поручению декларанта или иного заинтересованного лица таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза.

Одной из таможенных операций, совершаемых с товарами и транспортными средствами, как раз и является таможенное декларирование – заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и иных сведений, необходимых для выпуска товаров [1].

ООО «Инстар Лоджистикс» является одним из крупных таможенных представителей, о чем свидетельствует свидетельство, о включении ООО «Инстар Лоджистикс» в реестр таможенных представителей № 0237/00 от 29 декабря 2010 года, а также огромное количество филиалов не только на территории России, но и за ее пределами.

Это предприятие осуществляет огромное количество проектов по транспортировке и декларированию оборудования, состоящего из компонентов. Обычно к такому оборудованию относятся заводы, установки, громоздкое производственное оборудование, которое перевезти за одну партию невозможно.

Данное оборудование завозится в разные сроки, превышающие сроки временного хранения (более 4-х месяцев), о чем таможенный представитель уведомляет таможенный орган при подаче заявления на классификационное решение. Каждая партия товара в несобранном либо некомплектном виде представляется таможенному органу, где будет декларироваться товар, однако декларант не обязан представлять товар в комплектном виде, после ввоза последней партии компонентов. На каждую партию оборудования подается заявление на условный выпуск. В тот момент, когда последняя партия оборудования будет ввезена, декларанту либо таможенному представителю, действующему по поручению декларанта, дается срок в 30 дней для подачи итоговой декларации на товар.

Так как товар в несобранном или некомплектном виде ввозится в течение длительного времени (более 4-х месяцев), таможенный представитель

заинтересован в минимизации временных и финансовых издержек.

В связи с этим предлагаем предпринять следующее:

1. Основному процессу декларирования предшествуют предварительные операции, которые его облегчают и упрощают, но, тем не менее, занимают определенное время. В связи с этим ряд предложений по упрощению процедуры таможенного декларирования может касаться именно и их, т. е. предварительных операций.

Так, например, сотрудники компании – таможенного представителя после прибытия товара в пункт назначения (СВХ или таможенный терминал) могут самостоятельно, до начала декларирования, осмотреть его, для того, чтобы установить ряд моментов (товар не запрещен к ввозу, необходимость проведения санитарного или других видов контроля, количество, упаковка и маркировка товара и др.) и составить акт осмотра на соответствующем бланке. Если таможенный орган признает достаточность сведений, указанных в акте осмотра, представленном таможенным представителем, и возможность использования его для проведения таможенного декларирования и контроля, то таможенный досмотр может не проводиться. Это позволит сэкономить в среднем от 2–5 часов в зависимости от размера прибывшего груза и габаритов подвижного состава.

2. Юридический смысл предварительного решения – это определение кода товаров в соответствии с Единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза, элементов, включаемых в таможенную стоимость, страны происхождения товаров и других вопросов по которым может не быть быстрого решения.

В связи с этим для сокращения временных издержек предлагается сократить срок принятия предварительного решения с 90 дней до 45. Предоставить возможность пересылать необходимые документы через электронную почту, а не только посредством дискет и флеш-накопителей. Делегировать полномочия ФТС России по принятию предварительных классификационных решений, позволить Региональным таможенным управлениям (далее – РТУ) принимать классификационные решения в отношении тех таможенных пред-

ставителей, которые зарегистрированы в зоне действия того, или иного РТУ.

3. Придание статуса «Таможенного представителя» как саморегулируемого института или другому саморегулируемой организации (далее – СРО). При этом таможенный представитель будет выступать поручителем перед таможенной службой за выполнение финансовых обязательств каждым ее членом с помощью фонда, который будет формироваться членскими взносами. Это увеличит финансовые гарантии института таможенных представителей. СРО будет предоставляться право разрабатывать стандарты и правила осуществления предпринимательской и профессиональной деятельности, контролировать их соблюдение и применять меры дисциплинарного воздействия вплоть до исключения их организации.

Все эти мероприятия дадут положительный эффект как на сам институт в целом, так и на объемы внешнеэкономических операций:

1. Сокращение времени совершения таможенных операций с товарами.
2. Создание института таможенных представителей как СРО.
3. Снижение количества правонарушений.
4. Увеличение бюджетных поступлений путем создания эффективной системы оплаты таможенных пошлин.

Библиографическая ссылка

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. М. : Проспект, 2010. 184 с.

© Наумцев Н. И., Полухин И. В., 2014

А. В. Селиванов, П. В. Кольга

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

КОМБИНИРОВАННЫЙ МЕТОД РАСПРЕДЕЛЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТА С ОЦЕНКОЙ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ВНУТРЕННИХ ПЕРЕВОЗОК МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложен комбинированный метод распределения автотранспорта, способствующий снижению риска невыполнения плана внутренних перевозок материальных ресурсов по сменным заявкам промышленного предприятия.

Ключевые слова: комбинированный метод распределения автотранспорта, риск невыполнения плана внутренних перевозок, логистический менеджмент.

A. V. Selivanov, P. V. Kolga

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

COMBINED METHOD OF VEHICLE DISTRIBUTION WITH AN ESTIMATION OF INTERNAL TRANSPORTATION PLAN EXECUTION PROBABILITY

The article presents combined method of vehicle distribution, which minimizes the risk of noncompliance with an internal transportation plan for material resources delivery.

Keywords: combined method of vehicle distribution, risk of noncompliance with an internal transportation plan, logistics management.

В настоящий момент на производственных предприятиях сложилась ситуация постоянной недозагрузки автотранспорта из-за отсутствия методики его распределения для случая эксплуатации комбинированного автотранспорта [1]. Радиус внутренних перемещений может достигать нескольких десятков километров, а документооборот требований подразделений может достигать до нескольких тысяч заявок в месяц. Производственный риск связан с невыполнением плана перевозок материальных ресурсов (МР) по заявкам цехов предприятия.

В данном исследовании предлагается статистическая модель транспортно-складской деятельности производственного предприятия с расчетом распределения комбинированного транспорта для удовлетворения внутренних транспортно-логистических потребностей предприятия. Целью данного исследования является разработка и внедрение методики управления транспортно-складскими операциями предприятия, позволяющей уменьшить риск недопоставки МР по заявкам его цехов. Объектом исследования выступает процесс по доставке грузов от складов до цехов-

потребителей. Рассмотрим более детально процесс кольцевых перевозок сырья и комплектующих между центральным складом и цехами-потребителями в ООО «Вектор плюс»

На данный момент на предприятии имеется 4 типа автотранспорта, удовлетворяющих как внешние, так и внутренние логистические потребности. В распоряжении автотранспортного цеха предприятия имеются КАМАЗы, грузоподъемностью 20 тонн, ЗИЛы, грузоподъемностью 5,5 тонн, Газели, грузоподъемностью 3 тонны и грузовики Isuzu, грузоподъемностью 2 тонны. Опытным путем было рассчитано средневзвешенное время прохождения одного цикла «Центральный склад – цеха-потребители – центральный склад» автомобилем каждого типа. Данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Среднее время рейса по маркам автомобилей

Тип автомобиля (грузоподъемность)	Время рейса, мин
КАМАЗ (20 т)	49
ЗИЛ бортовой (5,5 т)	47
Газель (3 т)	44
Isuzu (2 т)	41

Зная оперативное время работы транспорта в смену (420 минут) и время прохождения нулевого участка (от автотранспортного цеха до центрального склада и обратно), равное 13 минутам для всех типов транспорта, мы можем рассчитать количество однородного транспорта на смену, необходимого для удовлетворения потребностей предприятия по внутренней доставке грузов по формуле [4; 5]:

$$N_{\text{маш } i} = \frac{Q_{\text{см}} \cdot \overline{t_{pi}}}{q_i \cdot k_{\text{и.г}} \cdot (T_{\text{оп}} - T_0)},$$

где $Q_{\text{см}}$ – суммарный грузооборот за смену ($Q_{\text{см}} = 320 \text{ м/см}$); $\overline{t_{pi}}$ – средневзвешенное время прохождения маршрута i -м видом транспорта, мин; q_i – грузоподъемность i -го вида транспорта, тонн; $T_{\text{оп}}$ – оперативное время работы автотранспорта в смену ($T_{\text{оп}} = 420 \text{ мин}$); T_0 – время нулевого пробега (от гаража до склада и обратно) автомобилем каждого типа ($T_0 = 13 \text{ мин}$); $k_{\text{и.г}}$ – коэффициент использования грузоподъемности ($k_{\text{и.г}} = 0,87$).

Теперь, имея все необходимые данные, мы можем рассчитать количество однородного транспорта на смену, необходимого для удовлетворения потребностей предприятия по внутренней доставке грузов. Результаты расчета представлены в табл. 2.

По расчетам табл. 2 получены дробные значения распределения автотранспорта. Так, например, при использовании 20-ти тонных КАМАЗов выделяется 3 единицы, причем 2 из них будут

работать полную смену, а один отработает лишь 0,214 смены, а затем диспетчер должен перераспределить автомобиль на другой участок работы, чтобы избежать простоя. На практике желательно избегать вывода транспорта на малые смены, так как перевод освободившейся единицы транспорта на другой участок влечет за собой экономические издержки, как в части потери времени, так и в части расхода горючего. Лицу, принимающему решение, предлагается перераспределять дробные смены небольшой величины (до 0,35) на транспорт, выраженный целой частью числа, за счет выплаты сверхурочных водителям, так как такое решение будет обладать большей экономической эффективностью. Очевидно, что наиболее предпочтительным выбором для удовлетворения внутренних транспортно-складских потребностей предприятия будет использование двух КАМАЗов с перераспределением 0,214 смены. Однако на практике может произойти ситуация, когда для работы будет доступен лишь один КАМАЗ, либо же КАМАЗов не будет доступно вообще.

Таблица 2

Количество автомобилей при однородном распределении

Тип автомобиля (грузоподъемность)	Количество автомобилей на смену
КАМАЗ (20 т)	2,214
ЗИЛ бортовой (5,5 т)	7,723
Газель (3 т)	13,255
Isuzu (2 т)	18,526

В этом случае, количество единиц транспорта, необходимое для замены i -го вида автотранспорта на d -й при совместной работе двух их видов можно выразить формулой [1]:

$$N_{\text{маш } i-d} = N_{\text{маш } i} - l + \frac{l}{k_{\text{зам } i-d}},$$

$$k_{\text{зам } i-d} = \frac{N_{\text{маш } i}}{N_{\text{маш } d}},$$

где $k_{\text{зам } i-d}$ – коэффициент замены i -го вида автотранспорта на d -й; $N_{\text{маш } i}$ ($N_{\text{маш } d}$) – количество машин i -го (d -го) вида, выделенных автоцехом в плановую смену; l – фактическое уменьшение потребности в машинах i -го вида на смену (за счет простоя в ремонте или отвлечения транспорта на другие виды работ).

Одновременная работа автотранспорта 3-х и 4-х типов в транспортно-складской модели определяется по выражениям:

$$N_{\text{маш } i-d-s} = N_{\text{маш } i} - l_i + \frac{l_i}{k_{\text{зам } i-d}} - l_d + \frac{l_d}{k_{\text{зам } d-s}},$$

$$l_i \leq N_{\text{маш } i},$$

$$l_d \leq \frac{l_i}{k_{\text{зам } i-d}},$$

$$N_{\text{маш } i-d-s-e} = N_{\text{маш } i} - l_i + \frac{l_i}{k_{\text{зам } i-d}} -$$

$$- l_d + \frac{l_d}{k_{\text{зам } d-s}} - l_s + \frac{l_s}{k_{\text{зам } s-e}},$$

$$l_i \leq N_{\text{маш } i},$$

$$l_d \leq \frac{l_i}{k_{\text{зам } i-d}},$$

$$l_s \leq \frac{l_d}{k_{\text{зам } d-s}},$$

где $l_i(l_d, l_s)$ – фактическое уменьшение потребности в машинах i -го (d -го, s -го) вида на смену; $k_{\text{зам } d-s}$ – коэффициент замены d -го вида автотранспорта на s -й; $k_{\text{зам } s-e}$ – коэффициент замены s -го вида автотранспорта на e -й [2; 3].

Таким образом, мы можем рассчитать различные варианты комбинирования транспорта, при

невозможности выделения необходимого количества предпочтительных транспортных средств. Результаты расчета представлены в табл. 3.

Выполненные расчеты позволяют скомбинировать работу различных видов автотранспорта, в зависимости от того, какие из них доступны для выхода на смену. Следует отметить, что предпочтительно выбирать такие комбинации, которые позволяют сократить их общее количество, что уменьшает издержки в части оплаты труда водителей и расходов горючего.

В итоге использования контурно-интегрированного подхода к управлению логистическими рисками транспортно-складской логистики промышленного предприятия, учитывающего иерархию контуров логистического менеджмента, позволяет уменьшить риск невыполнения плана перевозок МР по заявкам цехов [3].

Таблица 3

Плановое распределение автотранспорта при различных сочетаниях совместной работы

Вид распределения			Количество автотранспорта по маркам, единиц				
			КАМАЗ (<i>i</i>)	ЗИЛ (<i>d</i>)	Газель (<i>s</i>)	Isuzu (<i>e</i>)	
Однородный			2,214	0	0	0	
			0	7,723	0	0	
			0	0	13,255	0	
			0	0	0	18,526	
Комбинированный	Парный	<i>i-d</i>	1,214	3,484	0	0	
		<i>i-s</i>	1,214	0	5,988	0	
		<i>i-e</i>	1,214	0	0	8,333	
		<i>d-s</i>	0	5,723	3,43	0	
		<i>d-e</i>	0	4,723	0	7,194	
		<i>s-e</i>	0	0	7,255	8,392	
	Тройной	<i>i-d-s</i>	1,214	1,484	3,431	0	
		<i>i-d-e</i>	1,214	1,484	0	4,796	
		<i>d-s-e</i>	0	5,723	2,431	1,399	
		<i>i-s-e</i>	1,214	0	2,988	4,196	
	Четырехсоставной		<i>i-d-s-e</i>	1,214	1,484	1,431	2,797

Библиографические ссылки

1. Selivanov A. V., Shamlitskiy Y. I., Prokopovich D. A. Modeling of Transportation and Storage System of Material Flows on Machine Building Plant // Logistics & Sustainable Transport : Proc. of the 9th Intern Conf. (14–16 June 2012, Celje). Slovenia : Published by University of Maribor, Faculty of Logistics, 2012. P. 273–278.

2. Николайчук В. Е. Логистический менеджмент : учебник. М. : Дашков и Ко, 2009.

3. Селиванов А. В., Шамлицкий Я. И. Транспортно-складская логистика производственной системы машиностроительного предприятия // Вестник СибГАУ. 2013. № 2 (48). С. 260–265.

4. Неруш Ю. М., Неруш А. Ю. Практикум по логистике : учеб. пособие. М. : Велби ; Проспект, 2008. С. 51–73.

5. Гаджинский А. М. Логистика. М. : Дашков и Ко, 2010

© Селиванов А. В., Кольга П. В., 2014

Экономическая теория и финансово-кредитные отношения

Д. В. Курако, Т. Н. Афанасьева
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПОЛИТИЧЕСКИЙ КРИЗИС НА УКРАИНЕ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены различные пути разрешения сложившегося кризиса на Украине и степень его влияния на российскую экономику.

Ключевые слова: кризис, экономическая безопасность, геополитика.

D. V. Kurako, T. N. Afanasjeva
Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

POLITICAL CRISIS IN UKRAINE AND ITS IMPLICATIONS FOR THE RUSSIAN ECONOMY

The article discusses various ways of resolving the current crisis in Ukraine and the extent of its impact on the Russian economy.

Keywords: crisis, economic security, geopolitics.

Политический кризис на Украине продолжается с ноября 2013 года, когда Виктор Янукович отказался подписать соглашение об ассоциации и свободной торговле с ЕС. После февральских столкновений на Майдане Крым присоединился к России, Луганская и Донецкая области также стали выступать за независимость. В ответ в апреле 2014 года Киев начал на востоке страны силовую операцию [1].

Политический кризис разразившийся на территории Украины, приход к власти про нацистских политических движений, разжигание антирусских настроений и подведение народа Украины на грань гражданской войны не могут не вызывать опасений у России, ближайшего соседа и крупнейшего торгового партнера Украины.

И дело здесь не только в субъективных геополитических амбициях России, которая считает Украину исконной сферой своего политического влияния. Или гуманистических стремлений не допущения кровопролитий и соблюдение норм мирового права, а в объективном нарастании военной и экономической угрозы. Ведь любой кризис вблизи российских границ это потенциальная угроза спокойствия и мирного существования российских граждан.

В случае Украины эта нестабильность чревата огромными экономическими потерями. Инфраструктурная и экономическая безопасность двух стран неразрывно связаны между собой с учетом

общности исторического пути развития России и Украины. И Россия не сможет без существенных потерь ограничить экономическое сотрудничество с некоторыми отраслями украинской экономики.

И речь здесь идет не только об очевидных вещах – поставках Российских углеводородов через территорию Украины в страны Западной и Центральной Европы. От стабильности и своевременности поставок зависит выполнение международных договоренностей, от этого в свою очередь зависит наполняемость бюджета России.

Особого внимания заслуживают тесные связи ВПК России с дочерними предприятиями на территории Украины, которые всецело зависят от госзаказа РФ. Российский ВПК не может полностью и единовременно отказаться от поставок комплектующих и готовой продукции из Украины, так как аналогов определенных категорий продукции просто не существует. Прекращение поставок данной продукции нанесет серьезный ущерб обороноспособности РФ.

Разрешение сложившегося кризиса на территории Украины может привести к различным вариантам становления Украины как государства. Что в свою очередь предполагает разную степень влияния на российскую экономику. Рассмотрим некоторые возможные пути развития событий.

Начнем, пожалуй, с самого приемлемого для России, наименее кровопролитного пути разре-

шения сложившейся ситуации. А именно, под воздействием мировой общественности, украинские власти начнут выполнять нормы, подписанного в марте, Женевского соглашения по Украине от 18.04.2014, разоружат все незаконные военные силы, предпримут все усилия для деэскалации сложившегося конфликта, проведут конституционную реформу страны, вернут легитимную власть в страну и усадят все конфликтующие стороны за стол переговоров.

Основным сценарием развития событий в дальнейших отношениях России, Украины и их международных партнеров будет постепенная деэскалация кризисных тенденций и все конфликтные моменты будут урегулированы, говорится в докладе рейтингового агентства Standard & Poor's. При таком сценарии рост ВВП России замедлится в 2014 году и составит 1,2 %, а в 2015 году улучшится до 2,2 %, прогнозирует агентство [2].

Результатом будет проведение выборов президента и выборов в законодательное собрание Украины, которые будут признаны мировым сообществом. К власти придут силы, объективно оценивающие геополитическое положение Украины. Эти силы должны учесть острую необходимость стратегического взаимодействия Украины и России, осознавать необходимости интеграции Украины в «таможенный союз». Все это приведет к ликвидации военно-экономической угрозы в отношении России. Будут сформированы устойчивые партнерские доверительные отношения между двумя странами, продолжится взаимная интеграция различных областей хозяйственной деятельности. В дальнейшем будут отменены санкций в отношении России со стороны Западных партнеров.

Вторым вариантом развития событий можно считать политику внешнего не вмешательства со стороны других стран, в процессы, протекающие внутри Украины. Результатом, которой станет разжигание межнациональной розни, ухудшение сложившейся ситуации, и разжигание гражданской войны на территории Украины. Это приведет к разрушению всех торгово-экономических связей с Россией.

В одностороннем порядке может быть приостановлен транзит русского газа через территорию Украины. Невозможным станет существование таких отраслей украинской промышленности, как отрасли тяжелого машиностроения, отраслей ВПК, отраслей наукоемкого приборостроения. Еще одним минусом военных действий на территории Украины станет невозможность эффективного ведения сельского хозяйства, что превратит Украину в страну, полностью зависящую от импорта зарубежных товаров.

Россия же лишится важнейших поставщиков оборудования и комплектующих для ВПК. Для решения данной проблемы ей в кратчайшие сроки

придется заняться строительством собственных производств, увеличив расходы на ВПК. И как следствие произойдет увеличение дефицита государственного бюджета, сокращение финансирования других отраслей российской экономики, временное уменьшение объемов производства ВПК, подрыв обороноспособности страны, на период перехода от импорта замещения данных видов товаров к их производству внутри страны. Так же невозможность транзита газа через территорию Украины приведет к невыполнению обязательств по поставкам углеводородов в Европу, а, следовательно, российский бюджет недополучит платежи по данным поставкам.

Третьим вариантом развития событий станет проведение референдума в южных и восточных регионах и признания их независимости и прав регионов, с последующим вступлением этих регионов в состав России по принципу Крымского прецедента, что приведет к исчезновению Украины, как целостного государства.

В результате чего Россия получит в свое владение наиболее экономически выгодные регионы Украины, обеспечит стратегическую безопасность России. Но минусов данного присоединения гораздо больше. Все вновь приобретенные Россией территории будут нуждаться в огромных дотационных вливаниях, что в свою очередь приводит к увеличению государственного дефицита.

На данный момент не понятна судьба западных дотационных регионов Украины. Наиболее вероятный вариант развития судьбы этих регионов ярко показывает пример Косова: после выхода из состава Сербии дотационный регион, не имеющий возможности нормально функционировать без дополнительных инвестиций, стал оплотом преступности и рассадником криминальных структур с низким уровнем жизни рядового населения. Иметь такого соседа для России крайне невыгодно, так как криминальные структуры начинают расползаться за пределы территорий таких государств. Еще одним существенным минусом данной ситуации можно назвать рост опасений Западных стран связанных с усилением роли России на мировой арене.

Четвертым вариантом развития событий может быть военное вмешательство в Украину, со стороны России, для урегулирования сложившейся ситуации, а именно разоружения незаконных банд формирований, прекращение гражданской войны на территории Украины и установление на ее территории легитимной власти.

Это наихудший вариант развития событий. Дело здесь не только в том, что военные действия всегда наихудший вариант разрешения конфликтной ситуации, но и те очевидные экономические потери, которые могут за этим последовать. Нынешняя украинская власть, не получив помощи от других стран, и осознав безвыходность ситуации может предпринять отчаянные

меры: диверсионные действия на объектах экономического и стратегического назначения. Могут быть взорваны участки газопровода, разрушены фабрики и заводы, уничтожены гидроэлектростанции. Дело может дойти и до колоссальной экологической катастрофы, так как Украина занимает одно из первых мест среди стран Европы по числу АЭС, сбой в работе одной из них может привести к новому «Чернобыльскому инциденту».

В результате чего Россия понесет огромные экономические потери в связи с ведением военной операции и необходимости устранения ее последствий. Для экономики страны этот вариант не допустим, так как на данный момент российская экономика очень зависит от цен и объемов поставок энергоресурсов в страны Европы, кото-

рые при данном варианте развития событий, попытаются ослабить геополитическую мощь России.

Библиографические ссылки

1. Кризис на Украине // Интерфакс: мобильная версия. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.interfax.ru/story.asp?id=92> (дата обращения: 10.06.2014).

2. S&P ожидает постепенной деэскалации украинского кризиса // Интерфакс. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.interfax.ru/world/368064> (дата обращения: 28.03.2014).

© Курако Д. В., Афанасьева Т. Н., 2014

В. И. Лячин, А. Н. Силантьева

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАРОДНО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Рассматриваются мероприятия, способствующие росту эффективности общенародных функций отечественных банков.

Ключевые слова: народно-хозяйственные функции банковской системы, импортозамещение, преодоление сырьевой направленности экономики.

V. I. Lyachin, A. N. Silantieva

Siberian State Aerospace University
named after academician M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk

DEVELOP PROPOSALS FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF ECONOMIC FUNCTIONS RUSSIAN BANKING SYSTEM

The article deals with activities that contribute to the growth of nation-wide efficiency functions of domestic banks.

Keywords: national-economic functions of the banking system, import substitution, to overcome the raw material orientation of the economy.

12 декабря 2013 года в обращении Владимира Владимировича Путина Федеральному Собранию было установлено, что основной долгосрочной задачей развития нашей страны на сегодняшний день является возвращение России статуса мировой сверхдержавы в результате преодоления промышленной отсталости и зависимости от сырьевого экспорта благодаря развитию отечественного конкурентоспособного производства и формированию «интеллектуальной» экономики, основанной на инновациях. Для большей эффективности в реализации данной задачи активное участие должна принять банковская система России, выполняя народно – хозяйственные функции. Необходимо отметить,

что банки России напрямую не осуществляют рассмотренные функции. В ходе исследования было выявлено, что данный процесс может быть осуществлен благодаря значительной роли отечественных банков в реализации направлений общенародных функции, представленных на рис. 1, посредством предоставления льготной кредитной программы, заключенной в долгосрочности кредита и низкой ставке процента, предприятиям импортозамещающих и наукоемких отраслей [1].

Анализ структуры российского экспорта и импорта, доказавший зависимость российской экономики от мировых цен на нефть и газ, обусловил целесообразность осуществления стратегии им-

портозамещения как механизма, способствующего достижению баланса между экспортом и импортом.

Опыт участия национальных российских банков в реализации стратегии «импортозамещение» за 2012–2014 гг. представлен в табл. 1.

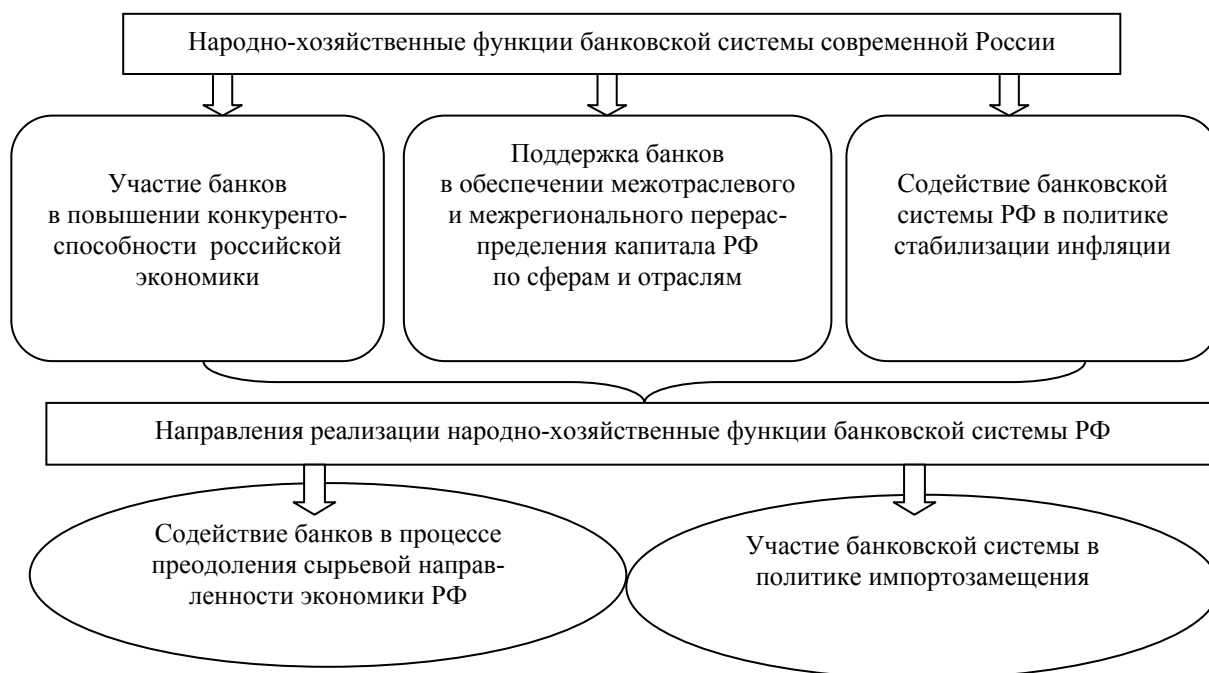


Рис. 1. Направления реализации народно-хозяйственных функций банковской системы России

Таблица 1

Участие национальных банков в реализации стратегии «импортозамещения» 2012–2014 гг.

Производство/ отрасль	Предприятие	Процентная ставка, %	Срок кредита, год	Сумма кредита, млрд руб.
Кредитная программа «ТРАСТ» для предприятий химической отрасли				
Фармацевтическая промышленность	ФГУП «НПО «Микроген»	10–12	3 года	2
	ООО «Медхимпром» в г. Завьяловске		В пределах 6–7 лет	3,5
Кредитная программа ОАО «Россельхозбанк» для предприятий пищевой отрасли				
Мясная промышлен- ность	ООО «Птицефабрика Акашевская»	10–15	6–9	5,2
Молочная промыш- ленность	Молочный животно- водческий комплекс в г. Кали- нинграде			1,2
Кредитная программа ОАО «ВТБ» для предприятий машиностроительной отрасли				
ОПК	Проект «Сухой Суперджет»	12–14	5–7 лет	7
	ОАО «Информацион- ные спутниковые сис- темы им. академика М. Ф. Решетнева»			3,8
Производство обо- рудования для элек- троэнергетики	ТГК-2	13,5	3-5	9,5

Важность осуществления стратегии «преодоления сырьевой направленности российского экономики» и переход к «экономике инноваций», обусловлен результатами исследования динамики структуры российского экспорта, выявившего, что, начиная с 2005 года, на продукцию сырьеводобывающих производств, составляющих в России нефтегазовую, химическую и металлургическую отрасли, стабильно приходится 84–87 % российского экспорта. В ходе исследования было установлено, что участие банковской системы России в осуществлении данного направления заключено в деятельности Внешэкономбанка, инвестиционные направления которого представлены в табл. 2. ВЭБ кредитует сложные, долгосрочные, инновационные отечественные проекты и добывающие отрасли, производство которых основано на повышении эффективности использования природных ресурсов [2].

Зарубежный опыт реализации народно-хозяйственных функций банковской системы, представленный на рис. 2, был изучен на примере Германии.

Значительные усилия правительства при поддержке банковских структур направлены на совершенствование научной базы ФРГ, включающей в себя развитие инновационное производства внутри страны с непосредственным участием в данном процессе квалифицированных специалистов [3]. Основным источником финансирования данных направлений выступает Кредитный институт по восстановлению немецкой экономики.

Учитывая вышеизложенное, а также опыт ФРГ были разработаны предложения по повышению эффективности народно-хозяйственных функций банковской системы России. В ходе исследования было установлено, что рост денежного предложе-

ния и как результат – колебания уровня инфляции – напрямую зависят от экспортно-сырьевой ориентации экономики РФ, поскольку результатами продаж нефти и газа на мировом рынке является огромный приток иностранной валюты в страну. Центральный банк для сокращения объема валюты осуществляет скупку газо- и нефтедолларов. Анализ статистических данных показал, что внутри страны данные денежные средства не имеют никаких способов эффективной реализации, благодаря тому, что большая часть денег хранится либо в Стабилизационном фонде, либо вывозится за рубеж. В результате данной тенденции конкурентоспособным отечественным предприятиям приходится столкнуться с трудностями в получении кредита в виде завышенных процентных ставок и осуществлять заем за рубежом.

Таким образом, внутреннее производство не имеет возможности эффективно развиваться, а импорт имеет тенденцию роста. Поэтому, в первую очередь, необходимо разработать законодательно-закрепленную базу, позволяющую обеспечить реализацию долгосрочной федеральной программы роста конкурентоспособности экономики РФ. Целесообразно главное внимание законодательного процесса заострить на направлениях, формирующих рост конкурентоспособности экономики, а также участия в реализации данных механизмов банковской системы РФ. В законе должны быть четко прописаны способы оказания финансовой поддержки банками России импортозамещающим отраслям и наукоемким производствам, степень ответственности и меры наказания за отказ банков от исполнения своих функций в области кредитования предприятий, направленных на развитие внутреннего производства страны.



Рис. 2. Направления реализации общенародных функций банковской системы ФРГ

Инвестиционная деятельность Внешэкономбанка 2010–2014 гг.

Наименование проекта	Валюта проекта	Объем инвестиций	Участие ВЭБ	Место реализации
Авиастроение и ракетно-космический комплекс				
Проведение ОКР по модернизации вертолета Ка-226, создание и организация серийного производства вертолета Ка-226Т; ОАО «Вертолеты РФ»	млн руб.	2,581	2,38 (12,1 %; 8 лет)	Москва, Курментау
Медицинская техника и фармацевтика				
Создание инновационного комплекса по производству лекарственных средств; ООО «Мегард Групп» совместно с РТ «Биотехпром» и ТК «Ростехнологии»	млн руб.	4,846	4,406	Рязанская область
Строительство завода по производству инфузионных растворов, парентерального питания согласно требованиям GMP; ООО «Сфера-Фарм»	млн руб.	2,092	1,578	Калуга
Машиностроение				
Создание и организация производства нового семейства двигателей ЯМЗ-530; ОАО «Русские машины»	млн руб.	9,999	5,800	Ярославль
Стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение				
Разработка и экспорт на международный рынок инновационных российских суперкомпьютерных технологий и услуг; ОАО «Т-Платформы»	млн руб.	1,099	797,6	Москва

На основании немецкого опыта необходимо осуществить привлечение коммерческих банков в процесс осуществления направлений реализации общенародных функций. В России данная тенденция возможна в результате внедрения системы беззалогового кредитования на основе выступления государства в качестве гаранта кредитующего банком предприятия, осуществляющего госзаказ и являющегося участником реализации стратегий импортозамещения и преодоления сырьевой направленности российской экономики. Государство покрывает большую часть залога с помощью механизма госгарантий, выраженного в предоставлении предприятиям государственных ценных бумаг в виде облигации или кредитных билетов, таким образом, государство значительную часть кредитного риска берет на себя. Рост числа предприятий инновационной и импортозамещающей направленности способствует увеличению выпуска высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, позволяющей сократить объемы импорта и долю сырья в общем объеме экспорта, что способствует росту конкурентоспособности российской экономики и эффективному межотраслевому переливу капитала. Зависимость от «долларового притока» уменьшается, денежное предложение снижается – уровень инфляции в РФ стабилизируется.

Таким образом, высокая конкурентоспособность экономики России, мощно развитый военный потенциал российского общества и непрерывное совершенствование научной базы позволят РФ не только осуществить восстановление статуса страны как мировой сверхдержавы и укрепление лидерских позиций на мировой арене, но и избежать в последнее время усилившуюся, например, на территории Украины, тенденцию территориального передела мира.

Библиографические ссылки

1. Силантьева А. Н., Иванченко Л. А. Сравнение банковских систем на примере Российской Федерации и Германии // Современные проблемы экономической теории и регионалистики : межвуз. сб. науч. тр. 2012. № 7. 105 с.
2. Белоусов А. Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 г. М. : Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2011. С. 45–47.
3. Лукьянчук Е. А. Импортозамещение: зарубежный опыт // Деньги и кредит. 2012. № 12. 42 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Аврамчикова Н. Т., Попова А. Г. Разработка прикладных пакетов программного обеспечения с учетом специфики предприятия (на примере заводов компании «РУСАЛ»)	4
Анищенко Ю. А., Шумаков Ф. П. Перспективы интеграции российских предприятий при реализации космических проектов	6
Герасимова Н. В. Разработка аптечной ассортиментной стратегии	7
Карачёва Г. А. Особенности реструктуризации предприятий ракетно-космической промышленности при создании корпоративных структур	9
Лячин М. А. Человеческий капитал как основа мотивационных методов управления трудом	12
Рубан В. Е. Конкуренция консалтинговых компаний на рынке региона	16
Сенашев С. И., Шиверская М. Г. Методические основы прогнозирования заключенных договоров бюджетным учреждением	17
Сенашев С. И., Шиверская М. Г. Электронная база данных и способы ее формирования	20
Сычева Е. М. Проблемы, состояние и развитие гражданского машиностроения на предприятии ОПК	22
Флягин И. А., Филипова Е. С., Рагозина М. А. Реконструкция системы золоудаления ОАО «ОГК-2 Красноярская ГРЭС-2»	25

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Землянко А. П., Кауп В. Э. Упрощенная система бухгалтерского учета и отчетности для малых и микро предприятий	31
Зинченко Е. Г., Мезенина Е. В. Проблема собираемости транспортного налога в свете изменений в его исчислении	34
Кокова О. И., Коцкая Е. О. Проблема финансирования пенсионного обеспечения	37
Левченко В. С., Риттер К. Е. Проблемы налогообложения и налогового стимулирования малого бизнеса	39
Петрова А. В., Смородинова Н. И. Методы управления финансовыми рисками	42
Трубинова Т. С., Кауп В. Э. Налог на добавленную стоимость: особенности, перспективы развития и текущие изменения	44
Филько С. В. Сущность и содержание контроллинга как системы управления организацией	46
Чеснокова А. С., Молодан И. В. Роль регионального банковского сектора в развитии экономики Красноярского края	50
Шарапова А. В., Смородинова Н. И. Совершенствование механизма финансирования капитального ремонта жилищного фонда в Российской Федерации	53

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Анищенко Ю. А., Игнатенко А. А. Методика мониторинга рисков космических проектов	57
---	----

Аннина С. С. Кривоустойчивость и прогнозирование устойчивости функционирования инновационного предприятия	60
Гроо А. А., Панина Е. В., Юрковская Г. И. Коммерциализация электронного измерительного прибора «угломер Осипенко А. А.»	63
Еремеев Д. В., Яркова Я. А. Понятие инвестиционной стратегии и ее роль в развитии предприятия	67
Игнатенко А. А. Формирование критериев эффективности мониторинга рисков космических проектов	70
Тимошкина Я. А., Юрковская Г. И. Совершенствование бизнес-процессов организации на основе внедрения технологической инновации	74
Худогонова М. В. Методика управления инновационной активностью инновационного предприятия	78

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, РЕГИОНАЛЬНОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Бойко А. А., Белякова А. А., Беляков Р. А. Технологическое развитие регионов России	82
Винар А. А., Иванченко Л. А. Роль государственно-частного партнерства в решении проблем дошкольного образования в г. Красноярске	84
Мамонова Ю. С., Иванченко Л. А. Теоретические основы развития государственно-частного партнерства в России	88
Снигирь И. В., Цветцых А. В. Перспективы развития моногородов Красноярского края (на примере ЗАТО г. Зеленогорска)	91
Трубинова Т. С., Иванченко Л. А. Реализация миграционной политики Красноярского края	93

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Белякова Е. В., Карлова Е. А. Роль транспортно-логистической инфраструктуры в развитии региона	97
Галкина Ю. В., Белякова Е. В. Логистика как фактор конкурентоспособности регионального ритейлера	100
Жданович Л. Ю., Секерина Д. О., Белякова Е. В. Состояние и перспективы развития международных транспортных коридоров на территории Российской Федерации	103
Жук И. Д., Белякова Е. В. Использование инструментов управления информационными потоками на промышленном предприятии	106
Ковалева О. И., Широченко Н. В. Алгоритм управления информационным потоком в снабжении аптечной сети	109
Наумцев Н. И., Полухин И. В. Институт таможенного представителя	112
Селиванов А. В., Кольга П. В. Комбинированный метод распределения автотранспорта с оценкой выполнения с оценкой выполнения плана внутренних перевозок материальных ресурсов предприятия	114

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Курако Д. В., Афанасьева Т. Н. Политический кризис на Украине и его последствия для российской экономики	117
Лячин В. И., Силантьева А. Н. Разработка предложений по повышению эффективности народно-хозяйственных функций банковской системы России	119