

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 4

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2011

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 4 (Том 6) 2011
Экономика
Основан в 2006 году

Учредитель Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);
Л. М. Кобрина, доктор педагогических наук, доцент (зам. главного редактора);
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор;
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

Редакционный совет:

Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. С. Кудakov, доктор экономических наук, доцент;
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;
Г. В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент;
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор

**Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук,
определенный Высшей аттестационной комиссией
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**
Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д.10
тел./факс: (812) 476-90-34
[http: // www.lengu.ru](http://www.lengu.ru)

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)
имени А. С. Пушкина, 2011

Содержание

МЕНЕДЖМЕНТ

Е. А. Куклина

Государственно-частное партнерство
как инструмент управления экономикой региона
(в контексте кластерных инициатив)..... 7

В. С. Порядин

Анализ существующих методов оценки экономической
эффективности деятельности предприятий 16

В. В. Зинченко

Роль, институционализация и перспективы местного
и общественного самоуправления в постсоветском
региональном и городском развитии 25

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

О. Б. Веретенникова, Е. С. Рыбина

Инвестиционная привлекательность отрасли
и подходы к её оценке 43

А. А. Абросимов

Система критериев оценки эффективности
бюджетного контроля 52

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Ю. Н. Стецюнич

Применение допущения имущественной обособленности
в бухгалтерском учете 63

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ (СТРОИТЕЛЬСТВО)

Ж. А. Василенко

Моделирование территориального размещения объектов
жилой недвижимости области: инновационный подход 71

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ (ТРАНСПОРТ)

Е. Г. Цыплакова

Оценка воздействия безгаражного хранения автотранспорта
на состояние селитебных территорий северных городов
на примере Санкт-Петербурга..... 80

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Н. П. Казаков

Экологическое предпринимательство
в рекреационной сфере: базовые понятия и принципы 91

<i>Н. А. Образцова</i>	
Реструктуризация в инновационной сфере (на примере малого предпринимательства)	96
<i>О. Д. Коль</i>	
Проблемы развития предпринимательства в сфере реализации результатов интеллектуальной деятельности	102

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>П. Ю. Макаров</i>	
Роль интеллектуального капитала в экономическом развитии региона	109

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

<i>К. Ю. Мелешин, С. С. Одинцов</i>	
Механизм обеспечения экономической безопасности социально-экономической системы	121

ЛОГИСТИКА

<i>Р. Л. Чурилов</i>	
Современная методология анализа надежности цепей поставок.....	134

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

<i>Р. В. Дмитриев</i>	
Роль мегарегионов в трансформации территориальной структуры хозяйства Индии	148
<i>П. Н. Якунин</i>	
Оценивание транспортной доступности для целей организации предпринимательской деятельности по доставке туристов в удаленные дестинации	160

НАУЧНЫЕ ШКОЛЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

<i>В. Г. Иванов</i>	
Санкт-Петербургская школа маркетинга: концепция, эволюция, состав школы	171
Сведения об авторах.....	178

Contents

MANAGEMENT

E. A. Kuklina

State-private partnership as an instrument of management
of the regional economy (in the context of cluster initiatives) 7

V. S. Poryadin

Analysis of existing methods of estimation
of the enterprise effectiveness 16

V. V. Zinchenko

Significance, institutionalization and prospects of the local and social
self-government in the post-Soviet regional and city development 25

FINANCIAL MANAGEMENT

O. B. Veretennikova, E. S. Rybina

Investment attractiveness of industry and approaches
to its evaluation 43

A. A. Abrosimov

The system of criteria for evaluating the effectiveness
of budgetary control 52

BUSINESS ACCOUNTING

Yu. N. Stetsjunich

Application of the allowance of property independence
in business accounting 63

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE INDUSTRY (CONSTRUCTION)

J. A. Vasilenko

Modeling spatial distribution of residential properties in the region:
an innovative approach 71

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE INDUSTRY (TRANSPORT)

E. G. Tsyplakova

Environmental impact assessment of keeping the motor transport
outside a garage on the residential area in the northern cities
(on the example of Saint Petersburg) 80

ENTERPRISE ECONOMY

N. P. Kazakov

Ecological enterprise in the recreational sphere:
the basic notions and principles 91

<i>N. A. Obraztsova</i>	
Restructuring in the innovation sector (on the example of the small-scale enterprise)	96
<i>O. D. Kol</i>	
Problems of development of enterprise in the field of realization of intellectual activity results.....	102
REGIONAL ECONOMY	
<i>P. Yu. Makarov</i>	
The role of the intellectual capital on the economic development of the region	109
MANAGEMENT THEORY	
<i>K. Yu. Meleshin, S. S. Odintsov</i>	
Mechanism of providing the economic safety of the socio-economic system	121
LOGISTICS	
<i>R. L. Churilov</i>	
The modern methodology for the reliability analysis of supply chains.....	134
ECONOMIC GEOGRAPHY	
<i>R. V. Dmitriev</i>	
The megaregions' role in the transformation of India's economy territorial structure	148
<i>P. N. Yakunin</i>	
Assessment of the transport availability for organizing the business activity to take tourists to the remote destination.....	160
SCIENTIFIC SCHOOLS OF SAINT PETERSBURG	
<i>V. G. Ivanov</i>	
Saint Petersburg school of marketing: concept, evolution, membership.....	171
About authors	178

Государственно-частное партнерство как инструмент управления экономикой региона (в контексте кластерных инициатив)

В статье приводится классификация проектов государственно-частного партнерства. Рассматривается опыт реализации таких проектов в связи с кластерными инициативами на примере автомобильного кластера Санкт-Петербурга. Предлагается подход к определению экономического эффекта взаимодействия государства и частного сектора посредством реализации проекта государственно-частного партнерства.

In the article the classification of state-private partnership projects is given. The author considers the experience of realization of such projects in connection with cluster initiatives on the example of Saint Petersburg automobile cluster. The approach to evaluate the economic effect of interaction between the state and the private sector by means of realization of the project of the state-private partnership is offered.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, классификация, кластер, регион, автомобилестроение, экономический эффект.

Key words: state-private partnership, classification, cluster, region, automobile industry, economic effect.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой механизм, способствующий гармоничному развитию экономики на всех уровнях. С его помощью органы государственной власти дают возможность частному капиталу извлекать прибыль из проектов, которые, возможно, иначе не могли бы быть реализованы в силу различных ограничений. В свою очередь, бизнес открывает для государства новые возможности для повышения качества государственных услуг, более качественного выполнения перед обществом своих обязательств. Партнерство государства и бизнеса является оптимальной формой устранения проблем во всех случаях, когда у частного сектора объективно не хватает ресурсов для решения задач, стоящих перед экономикой.

Для нашей страны ГЧП – это традиции предпринимательства и многовековой, еще дореволюционный, опыт. В царской России развитие ГЧП наилучшим образом прослеживается на примере железнодорожных концессий. Так, если к концу 1850-х гг. общая

протяженность российских железнодорожных линий составляла всего 3 тыс. км, то за последующие 20 лет она увеличивалась на 1 тыс. км в год, и к началу Первой мировой войны эксплуатационная длина сети достигла 60 тыс. км.¹

За рубежом государственно-частным партнерством принято называть очень широкий спектр бизнес-моделей и отношений. В самом общем смысле этот термин применяется при любом использовании ресурсов частного сектора для удовлетворения общественных потребностей. Сферы применения ГЧП в развитых зарубежных странах очень разнообразны, а сотрудничество между партнерами может проходить в рамках различных законодательных структур с разнообразным диапазоном задач и компетенций.

По оценкам, в настоящее время проекты ГЧП в Великобритании обеспечивают 17 % экономии государственного бюджета, в Канаде 20 % всей новой инфраструктуры разработано, построено и управляется частным сектором, а во Франции два основных оператора ГЧП обеспечивают 60% переработки отходов, 62 % водоснабжения и 75 % городского центрального отопления страны [3].

Официальный статус механизм ГЧП в нашей стране получил 28 июля 2004 г. в «Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 г.». Развитие форм ГЧП было впервые обозначено как приоритетное направление социально-экономической политики государства. В качестве обоснования этого был использован аргумент, что развитие социальной сферы и превращение ее в фактор экономического роста требует применения новых подходов – как в финансировании, так и в управлении социальными институтами.

Для местных органов власти партнерство может стать важным элементом прогрессивного развития и инфраструктурного обустройства территории, создания новых рабочих мест, привлечения инвестиций и являться одним из основных факторов социально-экономического развития региона.

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса.

Основными формами, в которых реализуется партнерство государства с предпринимательскими структурами, являются контракты (на обслуживание, управление, строительство, эксплуатацию, передачу), договоры аренды (лизинга), государственно-частные предприятия (смешанные корпорации), соглашения о разделе продукции (рисковые контракты – production sharing Agreement), концессии.

¹ Для сравнения: в современной России за 1992–2008 гг. эксплуатационная длина железнодорожной сети уменьшилась на 2 тыс. км [3].

Наиболее перспективную и комплексную форму партнерства представляют собой концессии, так как:

- они, в отличие от контрактных, арендных и иных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности;

- в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий;

- у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов;

- государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

В самом общем виде «концессия» означает уступку прав; государственная концессия – уступка государством на определенных условиях своих имущественных прав на отдельные виды хозяйственной деятельности негосударственным компаниям, организациям и другим юридическим лицам.

Объектами концессии могут быть:

- природные ресурсы, находящиеся в собственности государства (минерально-сырьевые, водные, лесные);

- государственные предприятия (в том числе в сфере социальной и экономической инфраструктуры);

- операции и виды хозяйственной деятельности, на которые государство установило свою монополию (производство и экспорт вооружений, производство и торговля алкогольными изделиями и т. д.).

Создание за счет частных структур (концессионеров) новых активов (объектов) с последующей их эксплуатацией получило название *инвестиционных концессий*, так как они предполагают осуществление инвестиций в создание новых активов. Инвестиционные проекты, реализуемые в рамках концессионных договоров, в мировой экономической практике называют концессионными.

В российской практике используются все формы ГЧП, кроме концессий, несмотря на то, что за рубежом наиболее распространенной формой ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов являются именно концессии. Пока в России только разрабатываются концептуальные основы концессий. В стране нет ни соответствующих институтов, ни законодательства в этой области, ни четкого представления о том, как должны регулироваться предприятия, созданные на основе концессий. В то же время экономический потенциал концессий в России можно оценить как высокий.

В качестве приоритетных направлений применения концессий должны рассматриваться объекты производственной инфраструктуры (автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, электростанции, коммунальные системы) при условии сохранения их в государственной собственности и создания системы регулирования и контроля со стороны органов государственной власти за деятельностью частных компаний.

Анализ зарубежного и отечественного опыта в области реализации проектов государственно-частного партнерства (ПГЧП) позволил выделить их следующие основные классификационные признаки: форма и сфера реализации проекта; масштаб проекта; соотношение с кластерными инициативами.

По форме реализации ПГЧП классифицируются следующим образом:

- *государственные контракты*, которые государство предоставляет частным компаниям на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д.;

- *арендные (лизинговые) отношения*, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности (зданий, сооружений, производственного оборудования); в качестве платы за пользование государственным имуществом частные компании вносят в казну арендную плату;

- *государственно-частные предприятия*; участие частного сектора в капитале государственного предприятия может предполагать акционирование (корпоратизацию) и создание *совместных предприятий*;

- *соглашения о разделе продукции* (СРП);

- *концессии* – система отношений между, с одной стороны, государством (концедентом) и, с другой – частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, на платной и возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют исключительную монополию государства.

По сфере реализации ПГЧП классифицируются следующим образом:

- *производственная инфраструктура* (автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, трубопроводный транспорт, электроэнергетика) – строительство, эксплуатация, обслуживание, внедрение систем управления движением (включая городской транспорт), электроснабжением, трубопроводными устройствами и др.

- *экологическая инфраструктура* – создание, обслуживание и развитие городских и загородных парков (с правом эксплуатации природных ресурсов и получения доходов от организации экологического туризма), очистных сооружений и других объектов экологического назначения;

- *социальная инфраструктура* – строительство и оборудование социально значимых объектов (школ, больниц, центров досуга, культуры и иных учреждений) частными компаниями, получающими право застройки и развития прилегающей территории;

- *жилищно-коммунальное хозяйство* – эксплуатация коммунальных сетей (водопровод, канализация), уборка улиц, вывоз и утилизация мусора;

- *недропользование* – предоставление субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительных прав на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр и на ведение связанных с этим работ;

- *недвижимость* – строительство и эксплуатация общественных зданий и муниципального жилья в обмен на право застройки и участие в коммерческих проектах;

- *общественный порядок и безопасность* – обеспечение порядка на транспорте и в общественных местах, обслуживаемых частными компаниями; организация и обслуживание парковок;

- *телекоммуникация* – создание телекоммуникационной инфраструктуры и предоставление услуг потребителям;

- *финансовый сектор* – привлечение частных страховых и управляющих компаний в сферу обязательного социального страхования и государственного пенсионного обеспечения;

По масштабу классифицируются следующим образом:

- *национальный* (формирование эффекта на уровне государства в виде увеличения ВВП и НД, повышения национальной конкурентоспособности, прироста налогов в федеральный бюджет и пр.);

- *региональный* (формирование эффекта на уровне региона – увеличение ВРП, повышение конкурентоспособности региона и его инвестиционного рейтинга, увеличение потока туристов, сокращение безработицы, прирост налогов в региональный бюджет и др.);

- *местный* (создание новых рабочих мест, прирост налогов в местный бюджет, снижение социальной напряженности и т. д.).

По соотношению с кластерными инициативами ПГЧП классифицируются на проекты, реализуемые в рамках кластерных инициатив, вне кластерных инициатив.

В соответствии с положениями «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2008–2020 гг.» [1], предусматривающей переход на принцип поляри-

зованного развития регионов вместо реализации политики выравнивания, кластеры являются приоритетом регионального развития и ПГЧП, таким образом, могут реализовываться как в рамках кластерных инициатив, так вне таковых.

Рассматривая последний классификационный признак, необходимо отметить, что автор поддерживает позицию специалистов Национального института конкурентоспособности, которые предложили концепцию «4К», позволяющую следующим образом идентифицировать кластер [2]:

- концентрация компаний из основной отрасли, а также поддерживающих и связанных отраслей в пределах локальной территории;
- конкуренция в борьбе за потребителя, его завоевание и удержание;
- кооперация в вовлечении родственных отраслей и местных институтов и поддержании конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке;
- конкурентоспособность на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников.

В современных условиях кластерный подход оказывается оптимальным для конкурентного развития как самого кластера, т. е. компаний и институтов, входящих в его состав, так и для того региона, на территории которого этот кластер локализуется.

Кластерный подход представляет собой одно из важных современных направлений мировой экономической науки. По сравнению с традиционным отраслевым анализом он позволяет более адекватно рассмотреть основные особенности различных секторов экономики и выявить их конкурентные преимущества, благодаря чему данный подход активно используется в странах с развитой рыночной экономикой.

Так, например, ключевые промышленные кластеры в Германии сформировались еще в 50–60-е гг. XX в. Сейчас полностью кластеризованы промышленность Финляндии и Скандинавии, в США более половины предприятий работают по такой модели производства, и доля ВВП США, производимого в кластерах, составляет порядка 60 %. Автомобильный кластер PANAC в Венгрии, созданный в 2000 г., обеспечивает 14 % промышленного производства и 31 % обрабатывающей промышленности страны. Формирование кластера по производству вина в Чили обеспечило лидерство государства в области виноделия [2].

Опыт реализации кластерного подхода ведущими зарубежными странами показал, что он служит хорошей основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства.

В настоящее время в Российской Федерации ситуация складывается таким образом, что инициативы федерального центра фактически создают условия для развития кластеров на региональном уровне. В частности, особые экономические зоны, которые сами по себе кластерами не являются, выступают в качестве инфраструктуры для оформления и развития кластерных инициатив. Те территории, которые сегодня получили статус особых экономических зон, имеют потенциал для развития кластеров: в Санкт-Петербурге – это автомобильный кластер и кластер приборостроения, в Зеленограде – кластер микроэлектроники, в Томской области – биотехнологический и ИКТ-кластер, в Липецкой области – кластер производства «белой техники».

Сейчас производство автомобильной техники в России географически размещено в различных федеральных округах: Северо-Западном, Центральном, Приволжском; сборочные производства присутствуют в Калининградской области, г. Таганроге, г. Екатеринбург, Новосибирской области, в конце 2009 г. началось производство автомобильной техники в Дальневосточном регионе. При этом основная концентрация сосредоточена в Европейской части России.

Традиционные отечественные автомобильные заводы, созданные как самодостаточные полномасштабные комплексные производства, включающие полный цикл всех технологических переделов (от первичной обработки сырья и материалов до конечного продукта), являются градообразующими (ОАО «АВТОВАЗ» – г. Тольятти, ОАО «КАМАЗ» – г. Набережные Челны). Реструктуризация данных компаний напрямую сопряжена с обеспечением социальной стабильности данных регионов и повышением конкурентоспособности региональной экономики.

В настоящее время в России уже практически сформировались три ключевых автомобильных кластера (по месту концентрации производств конечной продукции): *Приволжский* (г. Тольятти, г. Самара, г. Набережные Челны, ОЭЗ «Алабуга», г. Ульяновск, г. Нижний Новгород); *Центральный* (Москва, г. Калуга, г. Владимир); *Северо-Западный* (Санкт-Петербург, г. Великий Новгород, г. Псков).

В общем объеме производства легковых автомобилей в Российской Федерации постепенно увеличивается доля производств, расположенных в Санкт-Петербурге. Так, только в феврале 2011 г. из 127 300 легковых автомобилей, произведенных в России, 13 200 были выпущены на предприятиях, расположенных в окрестностях Санкт-Петербурга, что составило 10,4 % от общего объема производства автомобилей¹. Основная причина увеличения удельного веса легковых автомобилей, произведенных на предприятиях авто-

¹ Для сравнения: в 2010 г. этот показатель составлял менее 6 %.

мобильного кластера Санкт-Петербурга – постепенный выход не так давно открывшихся предприятий (заводов Дженерал Моторс, Ниссан, Тойота, Форд и Хендай) на плановые мощности. По оценкам, через два года производственные мощности автопромышленных предприятий кластера могут увеличиться более чем в два раза по сравнению с текущим годом.

Примечательным является также тот факт, что один из самых масштабных ПГЧП в нашем регионе – «Западный скоростной диаметр» (ЗСД) – связан с функционированием предприятий Северо-Западного автомобильного кластера, так как Северный участок ЗСД создаст возможность кратчайшего выхода автотранспорта с КАД на автодорогу Е-18 «Скандинавия» и обеспечит автодорожную связь автомобильных заводов «Hyundai» и «Nissan», а также заводов по производству автокомплектующих.

Использование кластерных инициатив наиболее перспективно на тех территориях, где бизнесмены и властные структуры намерены в кратчайшие сроки создать конкурентоспособную отрасль промышленности. Реализация ПГЧП в рамках кластерных инициатив генерирует экономический эффект, усиленный агломерационным эффектом.

Для оценки экономического эффекта взаимодействия государства и частного сектора экономики посредством реализации ПГЧП представляется целесообразным использовать подход, разработанный М. Шаффером, А. Гриром и С. Мабуле, с выделением пяти счетов, отражающих различные аспекты воздействия проекта на экономику, общество и окружающую среду [4]. Такими счетами являются: счет государства; счет жителей страны (сектор домохозяйств); счет окружающей среды; счет экономического развития; счет социального развития.

Выводы

1. ПГЧП можно классифицировать по таким признакам, как форма и сфера реализации проекта; масштаб проекта; соотношение с кластерными инициативами.

2. Для местных органов власти реализация ПГЧП может стать важным элементом прогрессивного развития и инфраструктурного обустройства территории, создания новых рабочих мест, привлечения инвестиций и являться одним из основных факторов социально-экономического развития региона.

3. В современных условиях кластерный подход оказывается оптимальным для конкурентного развития как самого кластера, так и для региона его локализации.

4. В настоящее время инициативы федерального центра фактически создают условия для развития кластеров на региональном

уровне, а особые экономические зоны выступают в качестве инфраструктуры для оформления и развития кластерных инициатив.

5. Использование кластерных инициатив наиболее перспективно на тех территориях, где бизнесмены и властные структуры намерены в кратчайшие сроки создать конкурентоспособную отрасль промышленности.

6. Реализация ПГЧП в рамках кластерных инициатив генерирует экономический эффект, усиленный агломерационным эффектом, для оценки которого целесообразно использовать счета, отражающие различные аспекты воздействия проекта на экономику, общество и природу страны: счет государства; счет жителей страны (сектор домохозяйств); счет окружающей среды; счет экономического развития; счет социального развития.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/resources/3879cd804ab8615ab426fc4234375027/kdr2020_sent.doc.

2. Рябченюк Ю. Автомобильные кластеры в системе региональной экономики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.naco.ru/publications/autobiznes_ryabchenuk.html.

3. www.mk.ru/authors/page/219717-krichevskiy-nikita.html.

4. Shaffer M., Greer A., Mauboules C. Olympic Costs and Benefits. A Cost – Benefits Analysis of the Vancouver 2010 Winter Olympic and Paralympic Games / Canadian Center for Policy Alternatives – British Columbia office, 2003. Feb.

Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий

В статье исследуются различные методы оценки экономической эффективности деятельности предприятия. Проводится их сравнительный анализ, выявляются сильные и слабые стороны каждого исследуемого метода. Определяются перспективы дальнейшего использования этих методов и направления развития методологии оценки эффективности деятельности предприятия.

In this article different methods for estimating the enterprise effectiveness are considered; the comparative analysis is fulfilled; the advantages and disadvantages of each test method are brought to light; the prospects of further use of these methods and directions of the methodology for estimating the enterprise effectiveness are determined.

Ключевые слова: методы оценки экономической эффективности деятельности предприятия, традиционная финансовая модель, стоимостные модели, экономическая добавленная стоимость.

Key words: methods for estimating the enterprise effectiveness, the traditional financial model, cost models, economic value added.

Эффективность предприятия – неоднозначная, сложная экономическая категория, поэтому представляется необходимым установить, что следует понимать под этим термином. На данный момент выработан целый ряд различных определений экономической эффективности предприятия. Питер Друкер в своей книге «Практика менеджмента» определяет ее как максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами [1]. Схожий смысл вкладывают в это понятие Роберт Каплан и Дэвид Нортон, указывая, что эффективность – это «относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение» [2], и отечественные исследователи А. М. Жемчугова и М. К. Жемчугов: «Эффективность – результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение» [3].

При этом важное положение для теоретического представления об эффективности предприятия содержится в статье И.В. Матяш [4], предлагающей разграничить внутреннюю и внешнюю эффективность и характеризовать внутреннюю эффективность показателем

нормы прибыли (рентабельности капитала), а внешнюю – сравнением нормы прибыли экономики (рыночной ставки процента) и нормы прибыли предприятия или проекта. Исходя из этой классификации, автор формулирует важный тезис о том, что «предприятие может быть рентабельным с точки зрения внутренней оценки эффективности и в то же время неэффективным для экономики в целом... проект может считаться эффективным с точки зрения окупаемости затрат общественного капитала, если рентабельность активов предприятия (в каждый момент реализации проекта) будет выше рыночной ставки», а иначе «такой проект снижает эффективность общественного капитала и с точки зрения экономики является неоправданным по затратам ресурсов» [4].

Таким образом, можно назвать некоторые особенности эффективности, как экономической категории.

1. Экономическую эффективность предприятия характеризуют финансовые показатели, такие как прибыль или рентабельность, при их определении следует ориентироваться на долгосрочную перспективу развития предприятия, но с учетом результатов прошедших периодов.

2. В современных рыночных условиях, делая вывод об экономической эффективности предприятия, следует учитывать, что она должна не просто соответствовать запланированному уровню, но быть выше или равна эффективности остальных участников рынка.

3. Учитывая высокий уровень конкурентной борьбы, современному предприятию необходимо внедрить систему, основанную на постоянном проведении процедуры оценки и реализации мероприятий по повышению уровня эффективности деятельности.

На сегодняшний момент существует множество методов и подходов к определению экономической эффективности предприятия. Наибольшее распространение получила традиционная финансовая модель, которая начала применяться еще в начале прошлого столетия, совершенствовалась с развитием методов бухгалтерского учета и до сих пор широко используется.

Суть этой модели в отстранении от внешнего влияния и оценке экономической эффективности предприятия на основе расчета внутренних показателей деятельности. Основным индикатором роста эффективности в указанной модели является повышение прибыли, достигаемое за счет снижения издержек. Анализ состояния предприятия проводится на основе данных отчетности предыдущих периодов, эффективность будущих периодов поставлена в прямую зависимость от ранее достигнутых результатов.

В рамках этой модели представители различных подходов определяли эффективность предприятия или на основе одного показателя, признаваемого в качестве единственного ориентира

деятельности, как в методе, предлагаемом в статье [5], или основываясь на нескольких основных показателях, как в методе [6], или вычисляя интегральные показатели эффективности, отражающие в себе целый комплекс традиционных экономических параметров, как [7] или [8].

Указанные подходы отличаются по глубине анализа и информативности ключевых показателей и в соответствии с этим применяются для различных целей: от исключительно учебных, «академических» для формирования базовых знаний студентов при изучении экономических дисциплин вплоть до решения практических задач по оценке эффективности действующего предприятия. Но, однако, они не содержат глубинных противоречий и имеют схожие преимущества и недостатки, поэтому представляется целесообразным считать их лишь подходами, способами расчета экономической эффективности в рамках традиционной финансовой модели.

К преимуществам указанной модели можно отнести несложный алгоритм вычислений, простоту внедрения и универсальность применения, общеизвестность и доступность информации об алгоритмах вычисления требуемых показателей, разработанность методической базы для анализа, наличие большого числа примеров адаптации данной модели к различным отраслям отечественной экономики.

Из недостатков традиционной финансовой модели хотелось бы отметить ее узконаправленную ориентацию (при определении эффективности учитываются только материальные факторы), ограниченную информативность (не учитываются изменения, произошедшие с капиталом собственника), относительную точность (данные бухгалтерской отчетности не дают точного представления о состоянии предприятия), а также недостатки, справедливо отмеченные в статье Н.К. Смирновой: упрощенность модели вследствие отсутствия показателя, характеризующего фактор риска; неполный учет затрат по привлечению капитала (некоторые издержки, например дивиденды, частично отражаются в составе чистой прибыли); затрудненность сравнения традиционных показателей эффективности конкурирующих предприятий вследствие различий в их учетной политике [9].

Альтернативой традиционной финансовой модели являются многочисленные стоимостные модели определения эффективности предприятия, в которых повышение эффективности его деятельности связывается с приростом его стоимости. Автором одной из первых стоимостных моделей является Джеймс Тобин, который в 1966 г. предложил «теорию выбора портфельных инвестиций» [10].

Создатель модели справедливо утверждал, что при наличии альтернативных вариантов вложения средств, следует стремиться к достижению сбалансированности высокорисковых и малорисковых инвестиций в инвестиционном портфеле. Д. Тобин предлагал концепцию «фактора Q» (коэффициент Тобина), который определяется как отношение рыночной стоимости активов в материально-вещественной форме к затратам на их замещение и применяется для определения эффективности капитальных вложений в предприятие. При этом показатель оценки эффективности деятельности предприятия можно рассчитать по формуле (1) [10]

$$I_{eff} = \frac{MV}{RV} - 1, \quad (1)$$

где MV – рыночная стоимость компании;

RV – восстановительная стоимость активов компании;

$\frac{MV}{RV}$ – коэффициент Тобина (Q Тобина).

С появлением модели связывается также возникновение понятия «стоимостное мышление», которое характеризуется усилиями менеджеров, направленными на максимизацию стоимости предприятия, вычисляемой посредством значений денежного потока с учетом различных внешних факторов (в отличие от традиционной модели, сфокусированной на анализе внутренних процессов).

Зарубежные экономисты Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин в работе [11] предложили более эффективный подход к выделению факторов стоимости, основанный на расчете показателя стоимости как дисконтированного денежного потока компании. Их подход больше приспособлен для оценки эффективности деятельности предприятия, нежели разработанные ранее, поскольку учитывает все доступные факторы из внутренней или внешней среды компании, которые могут влиять на результаты деятельности. В рамках построения системы, которая позволила бы отслеживать изменение стоимости, предлагается выделять факторы стоимости и устанавливать их в качестве показателей эффективности для различных подразделений. При применении данной модели, однако, возникли трудности с выделением факторов стоимости, так как учитывались лишь финансовые показатели, которые было достаточно сложно распространить на все уровни организации [12].

Развитие стоимостных моделей происходило параллельно с совершенствованием систем управления и планирования, развитием информационных технологий, усилением конкурентной борьбы и увеличением сложности задач, стоящих перед менеджерами и владельцами компаний. Начальный этап этого развития ассоциируется

с такими значимыми моделями, как факторный анализ (модель Дюпон), коэффициент рентабельности инвестиций (ROI), коэффициент рентабельности активов (ROA), прибыль на акцию (EPS), прибыль до налогов, процентов и амортизации (EBITDA), рентабельность чистых активов (RONA), доходность капитала с учетом риска (RAROC), модель Эдвардса-Белла-Ольсона (ЕВО).

Основной их недостаток – ведение расчетов на основе данных прошедших периодов и недостаточная сфокусированность на удовлетворении интересов акционеров компании. Появившиеся в середине 80-х гг. прошлого века подходы добавленной рыночной стоимости (MVA), добавленной стоимости акционерного капитала (SVA), экономической добавленной стоимости (EVA), доходности инвестиций на основе потока денежных средств (CFROI), добавленной стоимости потока денежных средств (CVA), опционного ценообразования (OPM) и некоторые другие призваны устранить эти и ряд других проблем.

На сегодняшний день самой распространенной концепцией в рамках стоимостного мышления является разработанная Д. Стерном и Б. Стюартом концепция экономической добавленной стоимости (EVA), в которой рост эффективности понимается как превышение рентабельности используемого капитала над затратами на его привлечение. В качестве результата внедрения системы управления на основании показателя EVA выделяются так называемые 4М, представляющие собой приоритетные направления использования модели [13].

1. Измерение (Measurement). Предлагаемая система оценки деятельности компании наиболее точно выражает фактическую прибыльность компании.

2. Система управления (Management system). Охватывает весь комплекс управленческих решений, включая стратегическое планирование, размещение капитала, приобретение и продажу активов, установление целей.

3. Мотивация (Motivation). Система вознаграждения на основании показателя EVA позволяет соединить интересы менеджеров и акционеров.

4. Стиль мышления (Mindset). Внедрение системы управления и вознаграждения на основании этого показателя ведёт к изменению корпоративной культуры.

Показатель EVA определяется по формуле (2) [13]

$$EVA = NOPAT - (CC \cdot NOA), \quad (2)$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль;

CC – стоимость капитала;

NOA – чистый операционный капитал.

Однако многие современные отечественные исследователи предлагают рассчитывать показатель EVA иначе, например, автором статьи [9] приведена следующая формула, которая, по его мнению, позволяет связать показатель рентабельности активов компании и добавленную экономическую стоимость:

$$EVA_t = (ROA_t - WACC) \cdot C_{t-1}, \quad (3)$$

где $WACC$ – средневзвешенные затраты на капитал;

ROA – показатель рентабельности активов компании.

Хотя эти показатели действительно взаимосвязаны, представляется ошибочным использовать для отражения этой зависимости значение $WACC$. Так, в оригинальной авторской методике Stern Stewart & Co., базовые принципы которой опубликованы журналом «The Americas» в двух статьях, в номерах за 2000 и 2001 гг., отсутствуют какие-либо упоминания о $WACC$, хотя на тот момент данный показатель уже существовал и применялся. Также $WACC$ является по своей сути средневзвешенной стоимостью капитала фирмы и, по нашему мнению, не способен заменить используемый в оригинальной формуле показатель, определяющий эффективность управления операционными активами.

Также в работе [9] приведено сравнение модели EVA и схожей по экономическому содержанию модели SVA, разработанной А. Раппопортом, базовые положения которой опубликованы в монографии «Создание акционерной стоимости – руководство для менеджеров и инвесторов» [14]. При этом автор статьи [9], проводя сравнительный анализ, грамотно расставляет акценты, выделяя, с одной стороны, теоретическую взаимосвязанность моделей, приводящую к схожести результатов их применения, их общую задачу – максимизацию дохода собственников, а с другой стороны, наличие основного различия: в модели SVA стоимость предприятия определяется дисконтированием свободных денежных потоков, а в модели EVA – «дисконтированием потоков EVA с добавлением инвестированного капитала». В статье отмечено такое преимущество модели EVA в сравнении с моделью SVA, как отсутствие необходимости внедрения каких-то новых, особенных систем учета и финансовой отчетности, достаточно использовать стандартный отчет о прибылях и убытках и бухгалтерский баланс с некоторыми, пусть и значительными, корректировками данных. Однако к преимуществам модели также отнесен спорный вывод о целесообразности формирования на основе показателя EVA системы поощрения управленческого персонала. По нашему мнению, наличие прямой зависимости размера премии менеджера и величины EVA неизбежно

но приведет к реализации решений, ориентированных на достижение краткосрочных выгод от снижения затрат и свертыванию программ обновления основных производственных фондов.

Модель экономической добавленной стоимости не совершенна. Она изначально ориентирована на предприятия, использующие американский стандарт бухгалтерской отчетности GAAP, что препятствует ее применению для оценки эффективности отечественных предприятий. Показатель EVA рассчитывается на основе стоимости активов, приближенной к рыночной, путем корректировки данных бухгалтерской отчетности, для чего применяется около 150 поправок.

Важно отметить, что увеличение показателя EVA в истекшем периоде возможно не только за счет повышения эффективности предприятия, но и за счет факторов, способных привести к отрицательным последствиям в будущем. Поскольку на величину показателя EVA оказывают влияние издержки производства, то примером таких факторов может служить попытка экономии на материалах, а следовательно, и на качестве продукции, которая в краткосрочной перспективе приведет к росту показателя EVA, а в долгосрочной – к его снижению по причине потери клиентов и уменьшению выручки от продаж. Кроме того, ориентация лишь на увеличение стоимости приводит к недооценке таких факторов долгосрочного успеха, как знания персонала, уровень использования современных компьютерных технологий и деловая репутация компании.

Кроме того, EVA – торговая марка компании Stern Stewart & Co., ее внедрением может заниматься только указанная компания (или кто-то на основании лицензии). Достаточно подробной, авторской методической базы по внедрению модели в свободном доступе нет, даже описание и формулы расчета указанных выше поправок являются закрытой информацией.

Так как ни одна из исследованных моделей не лишена недостатков, то перед экономической наукой стоит вопрос о разработке и применении более совершенного метода оценки эффективности предприятия. Эта проблема носит не только теоретический характер, но имеет большое практическое значение, а игнорирование современных разработок в этой области может обернуться значительными финансовыми потерями, так как на основе полученной в результате оценки информации принимаются определенные управленческие решения, реализация которых связана с затратами материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Развитие методологии оценки эффективности предприятия, по нашему мнению, должно происходить по пути, для которого характерны следующие особенности.

Не стоит полностью отказываться от традиционных финансовых методов, так как они не теряют своей актуальности и могут применяться совместно со стоимостными моделями, что позволит достигнуть большей обоснованности и взвешенности управленческих решений.

Нецелесообразно одновременно использовать несколько самостоятельных показателей, оценивающих стоимость компании, поскольку система стоимостно-ориентированного управления эффективна при подчинении управленческих решений одной цели, связываемой с повышением единого стоимостного показателя.

Среди существующих стоимостных моделей нет такой, которая в полной мере позволяет учитывать всю совокупность факторов внешней и внутренней среды предприятия, наиболее перспективной из них, несмотря на отмеченные недостатки, является модель экономической добавленной стоимости, которую необходимо усовершенствовать.

При этом вновь разработанная модель оценки экономической эффективности должна быть гибкой, иметь алгоритм, с одной стороны, четко сформулированный, но с другой – способный к изменению в зависимости от факторов внешней и внутренней среды анализируемого предприятия, которые являются уникальными и требующими индивидуального подхода. Особенно важно, чтобы указанная модель была способна адаптироваться:

- к применяемой учетной политике (во многом именно от нее зависит конкретный набор показателей, который стоит использовать для оценки эффективности предприятия);
- к стратегическим целям предприятия;
- к особенностям производственного цикла;
- к специфике отрасли и уровню стабильности рынка, на котором функционирует предприятие;
- к уровню инфляции в стране.

Такая гибкость позволит перестроить модель, адаптировав ее к применению для оценки эффективности конкретного предприятия таким образом, что будет в полном объеме реализован потенциал модели, а ее слабые стороны не окажут искажающего воздействия на результаты оценки.

Список литературы

1. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Вильямс, 2007. – 400 с.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 320 с.
3. Жемчугов А. М., Жемчугов М. К. Инновационный подход к сбалансированной системе показателей // Рос. предпринимательство. – 2010. – № 6. Вып. 2.

4. Матяш И. В. Проблемы анализа рыночной системной эффективности предприятий // Изв. АГУ. – 2010. – №2-1(66). – С. 253–262.
5. Лумпов Н. А. Фондирование как метод управления затратами // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 4.
6. Булгакова Л. Н. Исследование и доработка существующей системы экономических показателей // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6.
7. Васильев А. В. Интегральный показатель эффективности экономической деятельности предприятия. – Электронный ресурс. – URL: <http://ekonomika.ru/articles/integralnyj-pokazatel-effektivnosti-ekonomicheskoy-deyatelnosti-predpriyatiya-2160.html>.
8. Паневина Е. М. Оценка эффективности управления предприятием с помощью интегрального критерия // Российское предпринимательство. – 2009. – № 11. – Вып. 2 (147). – С. 56–62.
9. Смирнова Н. К. Концепция экономической добавленной стоимости применительно к принятию управленческих решений и оценке бизнеса. Электронный ресурс. – URL: www.mbschool.ru/smir2.doc.
10. Денежная политика и экономический рост / пер. с англ. Д. Тобин. – М.: Эдиториал УРСС, 2010. – 272 с.
11. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний. Оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 554 с.
12. Бондаренко А. В. Стоимостное мышление. Эволюция взглядов на результативность бизнеса // Маркетолог. 2006. № 8 (82).
13. EVA & Strategy. Stern Stewart & Co. Research // The Americas. – 2000. – № 4.
14. Rappaport A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors. – Rev. and updated ed. New York: Free Press, 1998.

Роль, институционализация и перспективы местного и общественного самоуправления в постсоветском региональном и городском развитии

В статье исследуются особенность и противоречивость системы общественной самоорганизации и местного самоуправления, их роль для эффективного развития регионов и городов. Анализируются сложности переходных процессов, которые, с одной стороны, определяют укрепление регулирующей роли государства, а с другой – перестройка гражданского общества предусматривает разгосударствление общественных институтов, уменьшение государственного влияния на них.

In this article the author considers the peculiarity and contradictoriness of the social self-organization and local self-government system, their significance for the effective development of the regions and cities. The problems of the transient processes are analyzed. On the one part, the processes determine the consolidation of the regulating role of the state, on the other part, the restructuring of the civil society makes some provision for razgosudarstvlenie of social institutions, i.e. the abatement of the state influence upon them.

Ключевые слова: глобализация, регионализация, гражданское общество, местное самоуправление, власть, институционализация, демократия, общественная самоорганизация.

Key words: globalization, regionalization, the civil society, the local self-government, power, institutionalization, democracy, the social self-organization.

Социально-экономические модели, претендующие на всеобщий характер, которые предлагает неолиберализм или централизованный бюрократический «социализм», не могут нормально функционировать и не в состоянии обеспечить стабильное общественное развитие. Социально-экономическое разнообразие, подобное тому, которое существует в природе, должно восприниматься как нормальное явление, которое следует всемерно поддерживать. Существуют общие закономерности социального и экономического развития, они были сформулированы, главным образом, в борьбе против неолиберального гегемонизма и централизованного социализма и при критическом анализе причин неолиберального социально-экономического краха. Однако как эти закономерности воплощаются и формулируются в каждом конкретном случае, зависит от ценностей, жизненных темпов и стратегиче-

ского выбора того или иного общества. Современное транзитивное, постсоветское общество, хотя это относится и ко многим другим социумам, более похоже на общество в изображении Г. Зиммеля: социальные институты – нации, хозяйства – не являются столь важными, насколько важны первичные социальные связи, сети и матрицы этих связей. *Происходит колоссальная фрагментация социально-экономического субъекта.* И выражается это в совершенно явных формах бегства от институтов. Это процесс глобальный и в пределах западного мира он не связан с качеством самих институтов, он связан с изменениями, происходящими в сугубо человеческой, личностной сфере общественной деятельности [9, с. 28]. Важнейшее измерение в этих глобальных изменениях – социально-антропологическое. Наиболее общая их характеристика – индивидуализация. Причем наряду с индивидуализацией, отделением индивида от социальных групп происходит обеднение самих этих социальных групп, формирование их не по принципу заданности социальным статусом, происхождению, а по принципу добровольности, ассоциативности.

Сейчас все мы наблюдаем (и ощущаем) особенность и противоречивость развития гражданского, общественного и местного самоуправления, муниципальных структур в постсоветских странах. Существуют сложности переходных процессов, которые, с одной стороны, определяют укрепление регулирующей роли государства, а с другой – развитие гражданского общества предусматривает разгосударствление общественных институтов, уменьшение государственного влияния на них. Многое необходимо осуществить в этом контексте в сфере местного народовластия и самоуправления.

Чрезвычайно важно понимать сложность и противоречивость процесса построения гражданского общества на глобальном и национальном уровнях. Общество может действительно стать гражданским, если оно приобретет самостоятельность, будет иметь свое собственное основание и будет проникнуто духом свободы [1, с. 59]. В современной Украине болезненно, но все же происходит процесс формирования признаков структур гражданского общества, идет поиск форм влияния граждан на органы самоуправления, механизмов ответственности государственных управленческих органов и лиц. Важно понимать сущность процесса построения гражданского общества. Общество может стать действительно гражданским, если будет иметь собственный грунт и проникнется духом свободы и одновременно ответственности. В этом контексте можно выделить следующие главные позиции: во-первых, невозможность и даже опасность формирования гражданского общества «сверху» по желанию или по плану представителей власти, во-вторых, перед властью стоит задача формировать государство как максимально

благоприятный институт для развития гражданского общества. Без партнерских отношений между государством и обществом не может сформироваться ни мощное государство, ни успешное, богатое стабильное общество, здесь нужен диалог равных. Но это партнерство предполагает жесткое «оппонирование власти» и контроль за ней со стороны населения, гражданских институтов [7, с. 119]. При формировании институтов гражданского общества необходимо основательно исследовать пути по повышению эффективности и функциональности систем местного самоуправления, пути развития многоуровневых территориальных общин и структур самоорганизации населения, разработать возможные варианты формирования прозрачности и публичности в деятельности местных органов государственной власти.

В Украине процесс формирования гражданского общества только начинается. Местное самоуправление – ключевое звено гражданского общества, без которого Украина никогда не сможет стать по-настоящему демократическим государством. Сейчас система местного самоуправления в России и Украине реально все еще находится в стадии формирования. Система государственного управления в Советском Союзе не оставила места для самоорганизации и самодеятельности граждан на административно-территориальном уровне. Независимой Украине досталась в наследство и советская модель местных советов. Напомню, что при полном всевластии партийных органов (горкомов, райкомов, обкомов КПСС) советы были декорацией несуществующего «народовластия». В настоящее время всевластие парткомов перешло к исполкомам, государственным администрациям и подчиненным им структурам. Реальная власть как на уровне областей, так и на уровне районов принадлежит местным государственным администрациям – органам исполнительной власти на местном уровне. Фактический контроль за местными государственными администрациями осуществляется администрацией президента. Именно местные государственные администрации (в частности, в лице своих финансовых отделов) составляют бюджеты областей и районов, а также бюджеты населенных пунктов, находящихся на территории соответствующих областей и районов.

Местным советам и их депутатам фактически отведена формальная эпизодическая роль: рассмотрение предоставленных исполкомом или госадминистрацией вопросов в комиссиях и ускоренное обсуждение и голосование решений на сессиях советов. Реальный их анализ фактически невозможен в ситуации, когда на сессию совета выносятся десятки и сотни вопросов. Учитывая это, можно сделать вывод: **необходимо, чтобы деятельность местных советов и депутатов была не эпизодической, а постоянной.**

Исполкомы местных советов формально созданы для обеспечения качественной реализации решений совета и контроля за их исполнением органами городской исполнительной власти, для работы постоянных, временных и контрольных комиссий и депутатов местного совета. Это (формально) – рабочий орган (исполнительный аппарат) совета. Однако исполняют ли эти требования и функции исполкомы по депутатскому корпусу? Нет. В нынешней ситуации депутат фактически рассматривается работниками исполнительных органов советов как нежелательный и надоедливый проситель, от которого можно отмахнуться, сосредоточив всю свою энергию на выполнении повелений и интересов лишь одного человека – местного мэра, председателя (и может, нескольких «избранных», приближенных к нему), который фактически единолично формирует всю управленческую вертикаль. Одновременно у избирателей создается иллюзия, что именно депутаты обладают возможностью осуществлять и контролировать процесс местного управления.

Итак, несмотря на то, что о местном самоуправлении говорится в специальном разделе Конституции, а также в законах о местном самоуправлении, органы местного самоуправления не имеют реальных рычагов влияния на управленческую ситуацию. Нужно расширить полномочия органов местного самоуправления (прежде всего, городских, районных, областных, поселковых и сельских советов), особенно в исполнительно-управленческой и финансовой и имущественной сферах.

Бюджеты населенных пунктов (городов, поселков и сел), а также регионов (областей и районов) в части полномочий органов местного самоуправления должны составляться не местными органами исполнительной власти (и не в виде формального утверждения проектов исполкома), а непосредственно органами местного самоуправления (советами), т. е. представительными органами населенных пунктов и регионов. Расширение налоговой базы органов местного самоуправления и введение эффективной системы местных налогов и сборов предоставили бы настоящую финансовую независимость населенным пунктам и регионам. Существует потребность в реальном внедрении института коммунальной (муниципальной) собственности.

Местное самоуправление в Украине как объект конституционно-правового регулирования выступает в качестве, во-первых, соответствующей основы конституционного строя Украины, во-вторых, специфической формы народовластия, в-третьих, защищает права территориальной общины – *громады* (жители «природной» административной единицы) – территориальной единицы – на самостоятельные решения вопросов местного значения.

При этом Конституция Украины четко разграничивает местное самоуправление и государственную власть (ст.5,19,38,40), что дает возможность характеризовать местное самоуправление как автономную относительно государства публичную власть *территориальной громады*. Конституция и закон Украины «О местном самоуправлении в Украине» предусматривают, что право территориальной громады на местное самоуправление осуществляется обществом как непосредственно с использованием различных форм прямой демократии (местный референдум, местные выборы, общее собрание и т. п.), так и через деятельность выборных и других органов местного самоуправления.

Определяя субъект местного самоуправления, Конституция Украины исходит из концептуальных положений *громадовской* теории местного самоуправления, согласно которой различаются «естественные» и «искусственные», т. е. образованные актами государственной власти, административно-территориальные единицы. Право на местное самоуправление признается лишь за территориальными общинами административно-территориальных единиц, которые возникают естественным путем. К «естественным» административно-территориальным единицам принадлежат поселения – села, поселки, города. Территориальная община – это жители «природной» административно-территориальной единицы – определенного населенного пункта. Соответственно, право территориальной громады на местное самоуправление обеспечивается правом каждого ее члена участвовать в местном самоуправлении. *Одновременно членами территориальной общины могут быть как граждане Украины, так и лица без гражданства и иностранцы*, в связи с чем возникает вопрос относительно объема и содержания правоспособности различных категорий членов территориальной громады. Конституции и законы разных государств мира по-разному подходят к решению данного вопроса. Так, в одних государствах (например, Дания, Бельгия) все члены территориальной общины, при условии проживания на ее территории в течение определенного времени, фактически наделяются одинаковой правоспособностью на участие в местном самоуправлении, включая возможность участвовать в местных выборах и местных референдумах. Такой подход напрямую связан с признанием различия разных статусов народной власти: государственной как представителя общества в целом, его политической власти и местного самоуправления – публичной власти территориального общества. В других (например, Россия) правоспособность членов территориальной общины дифференцируется по их гражданству: участие в осуществлении обеих форм публичной власти – государственной и местного самоуправления – имеют только граждане данного государства.

Конституция Украины также устанавливает разный объем правоспособности членов территориальной громады, определяет различную степень участия их отдельных категорий в осуществлении местного самоуправления. Так, по Конституции (ст. 38, 40) гражданам Украины гарантируется право избирать и быть избранным в органы местного самоуправления, участвовать в местных референдумах, право равного доступа к службе в органах местного самоуправления, право направлять индивидуальные или коллективные письменные обращения или лично обращаться в органы и к должностным лицам местного самоуправления.

Согласно ст. 3 закона «О местном самоуправлении в Украине» свое право на участие в местном самоуправлении по принадлежности к соответствующим территориальным общинам также реализуют только граждане Украины. При этом любые ограничения этого права в зависимости от расы, цвета кожи, политических, религиозных и других убеждений, пола, этнического и социального происхождения, имущественного состояния, срока проживания на соответствующей территории, по языкам или другим признакам запрещаются. Конкретизация форм участия граждан в осуществлении местного самоуправления и определение правового механизма их реализации содержатся в действующем законодательстве и в актах органов местного самоуправления.

Направления и формы деятельности органов местного самоуправления для достижения эффективности, подконтрольности и подотчетности их общине города, района, области могли бы быть следующими.

Необходимо максимально увеличить возможность местной общины влиять как на принятие решений органами самоуправления, так и контроль за их выполнением, за самим процессом местного (муниципального) управления, который в настоящее время осуществляется администрациями и исполкомами. Кроме того, представляется необходимым уменьшение количества (с одновременным повышением качества) работников исполнительных органов, обеспечение их подконтрольности представителям общины (депутатам). Лучшим средством выполнения этих задач было бы *сочетание представительных (депутат) и управленческих (служащий исполнительного органа) функций* у избранных общиной депутатов. Например, каждый избранный депутат должен одновременно работать (или возглавлять) в соответствующем отделе (секторе, управлении, службе и т. п.) исполнительно-управленческой сферы, т. е. *быть еще и муниципальным служащим*. Конечно, это должна быть работа на постоянной основе.

Одновременно за некачественное выполнение своих депутатско-управленческих функций должен быть предусмотрен четкий ме-

ханизм отзыва данного лица избирателями. Также в связи с этим должна существовать обязательная регулярная процедура отчетности депутата-управленца перед обществом вообще и избирателями в частности с выставлением соответствующих рейтингов оценки за качественное (или наоборот, некачественное) выполнение своих полномочий. Это также позволит уменьшить количество как исполкомовских работников, так и депутатского корпуса, ускорит процедуру принятия решений, которая в нынешней модели является многоступенчатой. Например, тот или иной вопрос анализируется соответствующим отделом (органом) исполкома (администрации), затем передается профильной депутатской комиссии, далее (в лучшем случае, если процесс не тормозится) выносится для обсуждения на сессию совета, где оно может быть возвращено, изменено и т. д., начав свой путь с предварительного этапа. А еще надо учитывать, что на каждом из этих этапов могут вмешаться чьи-то интересы, потребности и т. д. И это приводит в конце концов к медлительности в решении проблем, просьб и потребностей граждан, к непрозрачности и неконтролируемости в принятии решений.

Таким образом, депутатами местного уровня смогут быть только квалифицированные, профессионально подготовленные люди, а не демагоги-говоруны или любители дерибана общественного имущества. В частности, может и должно происходить объединение представительных и исполнительно-управленческих функций местных избранных. Например, именно избранные общиной депутаты должны формировать исполнительный орган (исполком, муниципалитет или администрацию – его название не суть важно), а не исключительно городской (или иной) глава – как ныне. Исполнительный орган совета (аппарат совета) должно быть рабочим органом (исполнительным аппаратом) совета, который действует на постоянной основе, осуществляет аналитическое, организационное, правовое, информационное, материально-техническое обеспечение деятельности совета, его органов, депутатов и проводит контроль за выполнением решений совета, обеспечивает осуществление советом взаимодействия и связей с территориальной общиной, органами самоорганизации населения. Исполнительный орган совета должен создаваться для обеспечения качественной реализации решений и контроля за их выполнением, работы постоянных, временных и контрольных комиссий и депутатов совета. Одной из задач исполнительно-управленческого органа совета должно быть осуществление аналитического, организационного, правового, технического обеспечения деятельности совета, постоянных и временных комиссий, депутатов, постоянного контроля за исполнением ее решений.

Исполнительный орган совета может состоять из соответствующих постоянных профильных комитетов (или отделов, управлений) депутатов, которые действуют на постоянной основе, временных комиссий совета, количество и функции которых соответствуют количеству, функциям и потребностям совета. Руководители и члены комитетов должны работать на постоянной основе (в штате или по совместительству). Работниками и консультантами соответствующих комитетов на постоянной и временной основе, кроме депутатов совета, могут быть квалифицированные специалисты соответствующего направления с наличием профессионального опыта и образования. В случае необходимости совет должен иметь возможность ликвидировать определенные подразделения исполнительных органов (комитеты, управления, отделы и другие подразделения). В результате совет превратится в представительско-исполнительный орган местного общества с неограниченной возможностью контролировать и корректировать его деятельность. Также необходимо и возможно предотвратить конфликты между главой (мэром) города, района, области, поселка с советом соответствующего уровня, что довольно часто бывает в Украине.

Глава соответствующего уровня должен избираться прямым голосованием не только как сейчас (в Украине и России) – только в городах, поселках и селах – но и на уровне регионов – районов и областей (в Украине), краев (в России). Глава должен быть координатором, прежде всего, текущей хозяйственной деятельности и одновременно своеобразным «общественным прокурором» по надзору за тем, насколько избранные депутаты в своей исполнительно-управленческой деятельности реализуют потребности общины, территории, региона. Также для его качественной деятельности по решению местных нужд в городах, районах, поселках и селах (и, тем более, в областях) его необходимо лишить бремени проведения сессий соответствующих советов (т. е. необходимости быть в роли председательствующего на сессии, заседании). Функции председательствующего должен выполнять тот депутат-управленец, к компетенции которого относится тема сессии (заседания) совета. Например, собирается сессия-совещание по вопросам образования – пусть на ней председательствует депутат, возглавляющий отдел (управление) образования, по вопросам транспорта – транспортник и т. п. Соответственно, и сессии-заседания будут проводиться чаще, в пределах потребностей неотложной текущей деятельности, а не так, как сейчас – в основном раз в месяц, в связи с чем на сессию вносятся десятки (а в основном более сотни) вопросов, в большинстве не связанных между собой. О каком качестве их рассмотрения и решения можно в нынешней ситуации говорить?

Если обобщить комплексную стратегию реформ местного народовластия и системы самоуправления, становится понятным, что в современных российских и украинских реалиях, к сожалению, быстрого воплощения и расширения возможностей людей качественно управлять своим настоящим и будущим в обществе ожидать не стоит. С чего можно было начать, учитывая склонность постсоветской власти к определенному небыстрому «непоспешательству» в процессах модернизации? *С расширения и усиления роли прямых форм народовластия и самоуправления.* Важной формой участия граждан в местном самоуправлении могут выступить органы самоорганизации населения, т. е. выборные органы, создаваемые местной территориальной общиной (общиной микрорайона, улицы, квартала и т. д.) в определенном законом и уставом местной общины порядке для решения вопросов, отнесенных к ведению городского самоуправления, и наделенные местным советом частью собственной компетенции, финансами, имуществом. В частности, возможно определить четкий статус, управленческие, правовые и организационные формы органов самоорганизации населения.

В действующем законодательстве, нормативных актах органов местного самоуправления порядок реализации права граждан и участие в местном самоуправлении, к сожалению, как правило, детально не регламентируются (за исключением местных выборов). Такая ситуация существенно затрудняет внедрение новых форм в практику территориальных общин и не способствует дальнейшему развитию местной демократии, привлечению граждан к участию в решении вопросов местного значения. Например, в Украине закон «О местном самоуправлении» фактически ограничивается лишь установлением перечня некоторых форм, относя к ним *местный референдум* (ст. 7), *общее собрание граждан* (ст. 8), *местные инициативы* (ст. 9) и *общественные слушания* (ст. 13). Этот список, как мне представляется, является далеко не полным и не включает ряда форм участия граждан в осуществлении местного самоуправления, которые довольно широко практикуются в развитых зарубежных странах и отдельными городскими общинами в Украине.

Правовая регламентация таких вопросов может быть осуществлена на двух уровнях: законодательном (в рамках законов «О местном самоуправлении», «О референдумах» и др.) и локальном – в уставах территориальных общин. Можно расширить перечень элементов системы местного самоуправления, внося в нее: общественные формирования, местные ячейки политических партий, общественные организации, предприятия, учреждения и организации, которые находятся в коммунальной собственности. В частности, предметом устава территориальной общины могут быть вопросы организации местных инициатив, общественных слушаний,

общих собраний граждан, индивидуальных и коллективных обращений к должностным лицам органов местного самоуправления.

К ним, например, можно отнести:

- индивидуальные и коллективные обращения в органы и к должностным лицам местного самоуправления (петиции);

- общественные работы по благоустройству территории населенного пункта, оказанию услуг социально незащищенным жителям города;

- самообложения;

- участие в работе органов местного самоуправления и органов, которые ими образуются, в частности, членство в комиссиях, которые образуются на общественных и делегированных началах при органах и должностных лицах местного самоуправления, участие в работе профессиональных организаций, которые создаются при исполнительных органах соответствующих местных советов и объединяют специалистов, работающих в системе местного самоуправления или деятельность которых связана с предоставлением общественных услуг членам территориальной общины с целью их привлечения к разработке и реализации проектов, участие в работе общественных советов, образующихся при местном совете с целью изучения потребностей отдельных категорий жителей местности, существующей практики предоставления им социальных услуг в системе местного самоуправления, привлечения их к осуществлению задач и функций местного самоуправления (например, по решению местного совета при ней могут быть образованы советы пенсионеров, инвалидов, иностранцев, беженцев, воинов-интернационалистов, участников ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы, военнослужащих, не обеспеченных жильем и т. д.);

- участие в проведении общественных экспертиз проектов решений местного совета по вопросам, имеющим существенное значение для территориальной общины, определяющих основные направления социально-экономического и культурного развития соответствующей территории;

- общественное обсуждение проектов актов органов местного самоуправления, участие в массовых акциях, целью проведения которых является привлечение внимания органов и должностных лиц местного самоуправления к актуальным проблемам общетерриториального, общерегионального значения или проблем социального обеспечения членов территориальной общины, охраны окружающей среды, поддержание общественной безопасности и т. п., которые требуют немедленного решения;

- оказание материальной и финансовой помощи местному самоуправлению в форме добровольных пожертвований, взносов в фонды, образуемых органами местного самоуправления, взносов в благотворительные фонды, образованные в целях оказания помощи социально незащищенным членам территориальной общины или с целью содействия культурному и духовному развитию, поддержанию в надлежащем состоянии памятников истории, культуры и архитектуры, природных памятников.

В городах с районным делением принятие решения о создании органов самоорганизации населения может быть (по решению городского совета) отнесено к районным советам.

Если остановиться на вопросе функционирования органов самоорганизации граждан в Украине, то, кроме закона Украины «Об органах самоорганизации населения», в Конституции есть две статьи (140 и 142), где дается определение органам самоорганизации, указано, что они могут иметь часть полномочий местного совета и выделять финансы. Однако, чтобы создать органы самоорганизации, нужны компетентные кадры. Если власть будет создавать их не по инициативе людей, они не приживутся. Каким образом возможно подойти к решению вопроса? В Украине существует опыт проведения конференций представителей жителей – по одному человеку от каждого дома микрорайона, улицы и т. п. Для них утверждают положение об органе самоорганизации. Также выбирают правление в составе депутатов местного совета от этой территории плюс жители микрорайона. Среди них могут быть объединения совладельцев, в компетенцию которых, в частности, входит оперативное управление работой с ЖЭКа. Следует отметить, что органы общественного самоуправления в микрорайонах работают очень эффективно. Дополнительные финансовые источники существования этой структуры можно было бы получать, обращаясь в местный совет. Не согласен с мнением: если председатель органа самоорганизации получает средства в исполкоме, то это уже есть форма воздействия исполкома на эту структуру. Все вопросы решают непосредственно жители соответствующих микрорайонов, улиц, кварталов. Бывает много спорных вопросов. Однако эти структуры оказывают очень существенную помощь даже исполнительной власти. Снимается напряжение между населением и представителями властных структур. Все вопросы решаются на местах. Если какой-то вопрос не могут решить, тогда уже обращаются к местному муниципальному главе, к его заместителям, начальникам разных уровней.

Существует модель самоорганизации, которая состоит из двух компонентов: избранные непосредственно во время местных выборов депутаты. Эта часть депутатской группы составляет ядро представительного органа самоорганизации населения в пределах

депутатского округа; активисты и общественные организации в пределах этой территории.

Таким образом, складывается настоящий представительский орган. Вместе с тем понятно, и мы это осознаем, надо, чтобы был хотя бы маленький исполнительный штаб: исполнительный секретарь, сотрудник, который сидел бы в общественной приемной. Люди могли бы обращаться туда, высказывать свои инициативы. Новым в этой форме является то, что происходит «привязка» не только к традиционным местным образованиям: дом, улица, квартал и т. д., а еще и к такой причудливой, но вместе с тем достаточно действенной структуре, как депутатский округ. Это важный шаг на пути развития системы органов самоорганизации населения. Такой подход к определению органа самоорганизации населения дает возможность отделить подобные органы, с одной стороны, от органов местного самоуправления (органы самоорганизации населения не являются органами всей местной общины – это органы жителей города, села, поселка, которые считаются неотъемлемой частью городской общины, т. е. жителей микрорайона, улицы, населенного пункта, находящегося в пределах административных границ города и т. п.; они не имеют собственной компетенции, их деятельность имеет разрешительный характер, работники этих органов не имеют статуса муниципального служащего), с другой – отличать от органов общественных организаций, других общественных формирований (наличие властных полномочий: соответствующий совет может наделять органы самоорганизации населения частью собственной компетенции, оказывать финансовую помощь).

Внедрение в структуру местного самоуправления органов самоорганизации населения будет способствовать более широкому участию граждан в решении вопросов местного значения, позволит освободить органы местного самоуправления, их должностных лиц от ответственности за решение мелких вопросов, которые не имеют общего для всей территориальной общины значения и которые целесообразно передать в ведение местной территориальной общины и ее органа самоорганизации населения, оставив при этом органам местного самоуправления полномочия по контролю за осуществлением этих полномочий.

Построить эффективную систему местного самоуправления можно лишь путем активного привлечения общественности, преодоления отчуждения населения от органов власти и местного самоуправления. В целях совершенствования организации и функционирования системы местного самоуправления целесообразно, основываясь на общемировых наработках в этой сфере, осуществить следующие меры правового и организационного характера.

1. Четко определить в законодательстве статус внутригородских и внутрипоселковых, сельских и других общин, общин районов в городах и поселках, микрорайонов. Такие территориальные общины должны иметь возможность непосредственно или через свои органы самостоятельно решать отдельные вопросы, касающиеся развития своей территории, обеспечивать культурно-бытовые и иные потребности своих членов, участвовать в решении вопросов, имеющих общегородское или внутрипоселковое значение.

2. Предусмотреть возможность формирования объединенной территориальной общины города или поселка; определить ее статус как единого субъекта местного самоуправления и закрепить принцип договорного распределения полномочий между объединенной территориальной общиной и ее составными частями.

3. Конкретизировать формы непосредственного участия граждан в осуществлении местного самоуправления и определить правовой механизм ее реализации, поскольку закон «О местном самоуправлении» предоставляет лишь перечень этих форм.

4. Регламентировать не упомянутые законом формы участия граждан в системе местного самоуправления, но которые апробированы зарубежным демократическим опытом: индивидуальные и коллективные обращения (петиции) в органы и должностным лицам местного самоуправления, общественные работы, самообложения, общественное обсуждение проектов и актов органов местного самоуправления, участие в работе его органов.

Развитие различных форм прямой демократии. Правовая регламентация этих вопросов в системе местного самоуправления может быть осуществлена на двух уровнях: законодательном (в рамках законов «О местном самоуправлении», «О референдумах» и др.) и локальном (в уставах местных сообществ). Необходимо расширить перечень элементов системы местного самоуправления, включив в нее: общественные формирования, местные ячейки политических партий общественных организаций, предприятия, учреждения и организации, которые находятся в коммунальной собственности. В частности, предметом устава местного сообщества могут быть: общественные слушания, местные инициативы, общие сборы граждан, индивидуальные и коллективные обращения и пр. (см. выше п. 4).

Важно определить статус, правовые и организационные формы такого важного элемента системы местного самоуправления, как органы самоорганизации населения. Также целесообразно позаимствовать зарубежный опыт создания на всех уровнях местного самоуправления совещательных органов – так называемых *социально-экономических комитетов*. Например, во Франции в них избирают представителей предпринимателей (не менее 35 % общего

состава), различных общественных организаций (не менее 25 %), частных лиц, деятельность которых способствует развитию этой территории (не более 5 %). В этих органах представлены различные категории населения. В их задачи входит паритетное согласование интересов населения; консультации и оказание содействия социально-экономическому развитию территории. Для решения этих задач предлагается: провести исследовательскую работу с целью определения существующих проблем в сфере функционирования местного самоуправления и развития территориальных общин (как общегосударственного, так и местного типа). Для этого использовать разнообразные методы социологического исследования (опрос, анкетирование и т. д.), экспертные совещания, конференции, научно-практические семинары. Провести тренинги среди должностных лиц и представителей системы местного самоуправления, посвященные поиску оптимальных методов решения проблем реформирования системы местного самоуправления в правовой, коммунальной, самоорганизационной и управленческой сферах. Стоит также организовать правовые управленческие и административно-организационные тренинги среди представителей системы местного самоуправления и самоорганизации населения в целях улучшения процесса принятия решений, повышения профессионально-интеллектуального уровня должностных лиц местного самоуправления. Необходимо разработать на каждом уровне местных территориальных общин систему публичного обсуждения планируемых решений органов местного самоуправления с учетом специфики территориальной общины.

Необходимо также разработать подходы к определению и выделению органа местной самоорганизации населения:

1) отличие от органов местного самоуправления. Органы самоорганизации населения не являются органами городской или поселковой общины – это органы жителей города, поселка, которые считаются неотъемлемой частью городской или поселковой общины, т. е. жителей микрорайона, улицы, населенного пункта, находящегося в пределах административных границ города или поселка;

2) отличие его от органов общественных организаций, других общественных формирований;

3) наличие у него властных полномочий – соответственный совет местного самоуправления может наделять органы самоорганизации населения частью собственной компетенции, выделять финансы, имущество.

В целях повышения прозрачности и публичности обсуждаемых тем нужно организовать экспериментальные мини-плебисциты среди различных социальных слоев населения, трудовых коллективов, жителей кварталов, микрорайонов из самых неотложных проблем,

которые определяются в ходе социологических и экспертных исследований. В этой ситуации местные советы, для того чтобы по-настоящему стать органами власти, реализовывать волю территориальных обществ, контролировать все процессы в местностях и реально нести ответственность за них, должны:

- вернуть содержание местному самоуправлению, реально подчинив совместно муниципалитету (совету) и органам самоорганизации населения исполком и все местные органы исполнительной власти, контролировать все их решения и назначения;

- создать и обнародовать перечень общественно-необходимых функций и обязанностей КАЖДОГО чиновника местной власти и соответствующий перечень административных и уголовных наказаний за ненадлежащее выполнение каждого пункта (своего рода, как в Библии, «10 заповедей» местного чиновника);

- привлекать на конкурсной основе под общественным контролем для работы в органах местного самоуправления и исполнительной власти не знакомых (родственников) чиновников – «кумовьев, братьев, сватов», – а профессионалов, для которых интересы людей важнее личных амбиций;

- обеспечить регулярный публичный отчет и неотвратимую ответственность всех исполнительных органов, должностных лиц и учреждений перед общественностью и в средствах массовой информации. Обязательным должна быть публичная ежемесячная отчетность каждого чиновника перед общественностью согласно списку его функциональных и общественно-необходимых обязанностей;

- внедрить в качестве одного из обязательных пунктов деятельности работников местных властей проведение разъяснительно-просветительской работы среди населения (а то ныне граждане часто вынуждены буквально выпрашивать и вымаливать у чиновников малейшую нужную информацию).

Все процессы, ныне проходящие в мире, приобретают в той или иной степени глобальный характер. Неэффективность, а зачастую и вредность для человечества и окружающей среды современных экономических подходов заставляет все чаще прибегать к поискам разумных альтернатив. Однако далеко не все страны в равной степени в настоящее время имеют примерно одинаковый экономический уровень развития. Мир в целом скорее движется к своего рода «новому регионализму», просто один из «новых регионов» носит транснациональный характер и распространил свое влияние на всю планету. Однако этот процесс все же далеко не тождествен реальной универсализации глобальной общности [5, с. 243]. Другими словами, кроме определенных реалий глобализации, в мире сосуществуют также не менее реальные тенденции регионализации, диссоциации и даже ассоциализации. Индустриальное общество

пока еще не имеет механизмов, с помощью которых можно было бы избежать скатывания к конфликтам и тоталитарных режимов по окончании невозобновляемых ресурсов. Выживание глобализированной цивилизации представляется столь сложным, что достижение экономической и социальной стабильности, которая бы сопровождалась уважением к человеку, его правам и свободам, возможно сейчас, к сожалению, лишь в немногих социумах и в исторически очень короткие периоды. Процесс регионализации экономики, на наш взгляд, несколько замедляет процесс широкомасштабной экспансионистской и экстенсивной глобализации, но это неотъемлемая и логичная фаза глобальности именно на этом витке развития, а на следующем уже будет объединение между межрегиональными глобальными группировками. Регион является меньшей моделью мира, и именно здесь можно скорее достичь интернационализации, интеграции, либерализации, унификации, не посягая на национальную самобытность, выявить трудности, противоречия, споры, неприемлемые явления и тогда переходить к высшей ступени в глобальном мире, уже сотрудничая с укрупненными мировыми регионами-полисами. Речь идет, конечно, о коммунарных механизмах и принципах в производственных и валютно-финансовых системах региональных группировок. Такой факт еще раз доказывает, что процесс глобализации не есть нечто авторитарное, а это историческая ступень развития цивилизации, общества – его объективная реальность.

Для Украины и России, их граждан наступило время действительно больших изменений и возможностей, и такое сотрудничество – между властью и обществом – может стать весьма продуктивным, оно необходимо нашим государствам. Наша современность, насыщенная динамичными событиями, требует ответственных действий и удачных решений, а также привлечения новых людей, инициатив, кадров и новых технологий. И потому для наших стран крайне необходима интеллектуальная мобилизация, нужны эффективные модели сотрудничества государственных и гражданских институтов. Процесс становления в Украине и России гражданского общества усложняется насущной необходимостью модернизации государственной системы и проведения комплексной правовой реформы. Именно такая модернизация, как убеждает мировой опыт, может стать способом преодоления социального кризиса в сферах легитимности, участия в принятии решений и регулировании конфликтов.

Кризис легитимности свидетельствует о том, что политическая власть пока не способна убедить общество в необходимости и оптимальном функционировании существующих государственных институтов и властей. Это обусловлено кризисом самого

государственного строя, его номенклатурно-теневым характером, несбалансированностью противовесов всех ветвей власти, неверием самих граждан в то, что это государство функционирует именно для них. Подавляющее большинство украинских и российских граждан далеко не убеждены в том, что именно это государство предоставляет им наилучшие возможности для автономного самопроявления в различных сферах общественной жизни. Поэтому преодоление всеобщего уныния видится в проведении экономических и политических реформ, которые привели бы к автономному функционированию экономической и политической сфер, доступу к собственности разных общественных групп, в налаживании эффективности действий всех ветвей власти, в цивилизованном диалоге между государством и группами интересов.

Кризис участия связан с ростом в процессе трансформации общества, специфицированных групп интересов населения, которое постепенно пытается получить доступ к принятию политических решений, конкурируя с государственной бюрократией. В сегодняшних условиях перспектива функционирования устойчивого гражданского общества зависит как от формирования «рациональной бюрократии, способной содействовать этому процессу», так и от возможностей роста уровня политической культуры населения. Хабермас в этой связи справедливо подчеркивает, что «институционализируемая правом роль граждан должна быть вписана в контекст свободной политической культуры» [8, с. 231].

Кроме того, гражданское общество должно способствовать децентрализации власти – социальной, экономической, политической, информационной и т. д. Плюрализация власти станет надежным гарантом дееспособного гражданского общества и способствовать воспитанию демократической политической культуры. Несомненно, наше общество еще не осознает в полной мере цивилизационную роль гражданского общества [6, с. 76]. Если на Западе представления о гражданском обществе как пространстве интеракции государства и общества частных собственников устарело, уступив место модели свободных ассоциаций, которые создают центры автономной коммуникации и опираются на совокупность равных граждан, то для Украины и России, как и для остальных постсоветских стран, актуальна именно первая модель.

В украинском и российском обществе еще не сформировались некоторые социальные группы, способные выполнять важные гражданские функции. Инертной и несамостоятельной остается наша интеллектуальная элита. Общество не стало полноценным оппонентом государственной власти. И не только потому, что государственная власть настолько авторитарна, а и из-за неспособности

большинства гражданских объединений в полной мере использовать те свободы, которыми они уже располагают.

Итак, можно отметить, что гражданское общество в Украине и России все еще находится в стадии становления на регионально-территориальном уровне. Идет процесс его формирования, образования отдельных элементов, налаживание взаимодействия между ними. И этот процесс будет длительным и нелегким. А его скорость, полнота и глубина зависят от целого ряда факторов. Прежде всего, речь идет о позиции государства, готовности власти поделиться своими полномочиями с обществом, с теми элементами гражданского общества, которые только появляются.

Список литературы

1. Габермас Ю. Структурні перетворення у сфері відкритості. Дослідження категорії громадське суспільство. – Львів: Літопис, 2000. – 506 с.
2. Зінченко В.В. Громадянська ідентичність, соціальна стратифікація та націотворення в перспективах державності//Філософський часопис:збірн.наук праць. – К.:Київськ.ун-т імені Бориса.Грінченка, 2011. – № 1–2. – С. 35–41.
3. Зінченко В.В. Громадянське суспільство: шляхи, форми та перспективи. – П.:КАРПУК, МАУП, 2007.– 468 с.
4. Зінченко В.В. Інституалізація демократичного самоуправління в контексті розвитку громадянського суспільства в Україні//Віче. Журнал Верховної Ради України. – 2009. - № 19. – С. 34–37.
5. Зинченко В.В. Дилемма специальных экономических зон в Украине: субсидиарный регионализм или системный дерегулированный трайбализм? // Проблемы современной экономики. Евразийский междунар. науч.-аналит. журн. – СПб. – 2010. - № 4.– С. 241–245.
6. Brugger W. Liberalismus, Pluralismus, Kommunitarismus. Studien zur Legitimation des Grundgesetzes. – Berlin: Duncker/Humblot, 2002. – 393 s.
7. Exner A. Die Grenzen des Kapitalismus: wie wir am Wachstum scheitern. Christian Lauk , Konstantin Kulterer. – Wien: Ueberreuter, 2008. – 223 s.
- 8.Habermas J. Faktizität und Geltung. Beitrage zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaat, – Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 2003. – 704 s.
9. Krugman P.The Return of Depression Economics and the Crisis.-New York: W. W. Norton; First Edition edition, 2009. – 224 p.
10. Rode K. Geschichte der europaischen Rechtsphilosophie. – Dusseldorf/Köln: Bachem, 2004. – 320 s.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК [338.012+332.146]:330.122

О. Б. Веретенникова, Е. С. Рыбина

Инвестиционная привлекательность отрасли и подходы к её оценке

В статье обоснована необходимость оценки инвестиционной привлекательности отрасли, предложено ее авторское определение, проведен анализ привлечения инвестиций в экономику региона, а также представлены подходы к оценке инвестиционной привлекательности отрасли как для российского, так и для зарубежного инвестора.

The article considers the necessity to evaluate the investment attractiveness of an industry. The authors offer its original definition, analyze the attraction of investments to the economy of the region as well as show ways how to evaluate the investment attractiveness of an industry for Russian and foreign investors.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, отрасль, регион, инвестор, иностранный инвестор, оценка инвестиционной привлекательности.

Key words: investment attractiveness, industry, region, investor, foreign investor, evaluation of the investment attractiveness.

В современных условиях привлечение инвестиций стало неотъемлемой реальностью функционирования экономики, в нем заинтересованы как развитые, так и развивающиеся страны, и их регионы.

Привлечение инвестиций актуально в большей степени для развивающихся стран, поскольку их приток способствует развитию экономики, внедрению новых технологий, обновлению изношенных основных производственных фондов, созданию новых рабочих мест и других немаловажных объектов, способствующих развитию стран, их регионов и отраслей.

Изучением вопросов инвестиционной привлекательности занимались как отечественные, так и зарубежные авторы, однако в экономической литературе нет единого подхода к определению данного термина, что обусловлено его многоаспектностью. Так, по мнению Л. С. Валинуровой и О. Б. Казаковой, под этим термином понимается совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [1].

Существуют иные точки зрения, согласно которым под инвестиционной привлекательностью понимается оценка эффективности

использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности (аналогичное определение – структура собственного и заемного капитала и его размещение между различными видами имущества, а также эффективность их использования) [2].

На наш взгляд, инвестиционная привлекательность – это совокупность инвестиционно-привлекательных признаков объекта инвестирования, основанных на аналитических и прогнозных данных, отражающих уровень риска и доходности на осуществляемые инвестиции.

Хотя непосредственным объектом инвестирования является конкретный хозяйствующий субъект, инвестиционная привлекательность должна определяться на всех уровнях среды, которая его окружает и от которой зависят предпринимательские риски. Это означает, что существует инвестиционная привлекательность страны, региона, отрасли и конкретного хозяйствующего субъекта (рисунок).

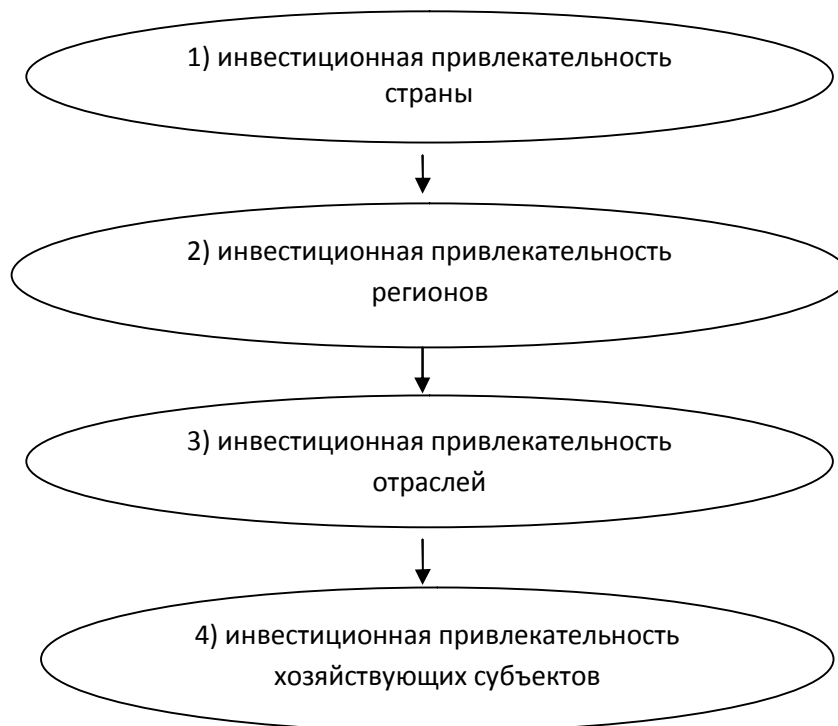


Рисунок. Схема составляющих инвестиционной привлекательности

Каждый из представленных уровней инвестиционной привлекательности имеет ряд аналитических показателей, способствующих более эффективному и исчерпывающему анализу и прогнозированию.

Российский инвестор при определении уровня инвестиционной привлекательности оценивает 2, 3 и 4-й уровни в связи с тем, что страновые риски не являются для резидентов актуальными. В отличие от российского инвестора иностранного в первую очередь инте-

ресует инвестиционная привлекательность страны, так как он должен преодолеть барьеры входа на рынок другого государства.

На наш взгляд, осуществлять анализ инвестиционной привлекательности необходимо комплексно, путем сопоставления аналитических и прогнозных показателей, что позволит инвестору принять решение о целесообразности осуществления инвестиций (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной привлекательности
(по уровням)

АНАЛИЗ	ПРОГНОЗ
Страновой уровень	
1. Определение фазы циклического развития экономики страны. 2. Анализ макроэкономических показателей, характеризующих инвестиционный климат страны. 3. Анализ показателей, характеризующих инвестиционный потенциал страны	1. Прогноз макроэкономического развития страны. 2. Государственные программы развития экономики страны и отдельных сфер экономической деятельности
Региональный уровень	
1. Рейтинг регионов в экономике страны. 2. Административные барьеры. 3. Развитость инфраструктуры	1. Уровень перспективности региона. 2. Уровень государственной поддержки в регионе
Отраслевой уровень	
1. Определение фазы циклического развития отрасли. 2. Среднеотраслевая рентабельность	1. Уровень перспективности отрасли. 2. Уровень внутриотраслевой конкуренции. 3. Уровень государственной поддержки отрасли
Корпоративный уровень	
1. Определение фазы жизненного цикла предприятия. 2. Характеристика собственников и менеджеров. 3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности (рентабельность продаж, производства, активов, инвестированного капитала, собственного капитала, коэффициент ввода и выбытия основных фондов, степень износа основных фондов, уровень незавершенного строительства, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами). 4. Анализ инвестиционной активности	1. Стратегия развития предприятия, инициирующего инвестиционные проекты. 2. Прогноз окупаемости инвестиционных проектов предприятия путем сопоставления и ранжирования бизнес-планов этих проектов

Согласно предложенным показателям инвестиционная привлекательность страны оценивается по уровню развитости экономики посредством проведения анализа макроэкономических показателей, а также места в рейтинге, составленном международными рейтинговыми агентствами, такими как: «Standard&poors», «Moody's», «Fitchratings» и др.

Инвестиционную привлекательность региона инвестор может оценить на основе внутреннего регионального продукта и его удельного веса во внутреннем валовом продукте страны, развитости транспортной, информационной и управленческой инфраструктуры в регионе. Также одним из важнейших показателей является удельный вес убыточных предприятий в общем их количестве. Кроме того, региональную инвестиционную привлекательность можно оценить на основе рейтинговой оценки.

Анализ инвестиционной привлекательности отрасли проводится на основе фазы ее жизненного цикла, количественных и качественных показателей деятельности хозяйствующих субъектов в отрасли.

На последнем этапе инвестором анализируется инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта на основе анализа финансовых показателей и инвестиционной активности предприятия.

Предложенный авторами подход позволяет комплексно оценить согласно представленным показателям инвестиционную привлекательность на макроэкономическом, региональном, отраслевом и корпоративном уровнях.

Актуальным представляется остановиться более подробно на оценке инвестиционной привлекательности отраслей, которая проводится с целью определения направленности инвестиционных решений. По результатам изученных материалов авторы пришли к выводу, что на сегодняшний день отсутствуют комплексные разработки по данному направлению.

Для выявления наиболее приоритетных отраслей инвестирования Свердловской области рассмотрим анализ привлечения российских инвестиций в экономику региона за последние шесть лет (табл. 2). Целесообразным представляется классифицировать и анализировать инвестиции в отрасли по четырем направлениям инвестиционных потоков:

1) отрасли с растущим притоком инвестиций; 2) отрасли со стабильным притоком инвестиций; 3) отрасли с нестабильным притоком инвестиций; 4) отрасли, характеризующиеся оттоком инвестиций.

Таблица 2

Объем накопленных российских инвестиций по видам экономической деятельности в экономике Свердловской области в 2005–2010 гг., млн долл. США

Показатель	2005	2006	2006 / 2005 темп прироста, %	2007	2007 / 2005 темп прироста, %	2008	2008 / 2005 темп прироста, %	2009	2009 / 2005 темп прироста, %	2010	2010 / 2005 темп прироста, %	Итого инвестиций в отрасль
	2005	2006	2006 / 2005 темп прироста, %	2007	2007 / 2005 темп прироста, %	2008	2008 / 2005 темп прироста, %	2009	2009 / 2005 темп прироста, %	2010	2010 / 2005 темп прироста, %	
1. ОТРАСЛИ С РАСТУЩИМ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	241,6	393,7	62,9	602,1	149,21	680,1	181,49	802,8	332,28	1439,4	495,77	4159,7
2. ОТРАСЛИ СО СТАБИЛЬНЫМ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
ОТСУТСТВУЮТ												
3. ОТРАСЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕСЯ НЕСТАБИЛЬНЫМ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
Строительство	771,1	207,5	-73,09	402687,3	52122,44	404204,6	52319,21	156447,1	20188,82	158984,3	20517,85	1 123 228
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	124,5	181,7	45,94	589,2	373,25	624,5	401,6	650	422,08	624,7	5,01	27 946
Обрабатывающие производства	985,7	157,5	-84,02	1827,4	1060	2503,5	153,98	1685,6	71	1463,1	48,43	8 622,8
Добыча полезных ископаемых	109,6	135,5	23,63	142	29,56	144,8	32,11	88,4	-19,34	123,5	12,68	743,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	135,6	160	18	80,5	-40,63	93,3	-31,19	77	-43,2	106,5	-21,46	612,27
Финансовая деятельность	44,9	67,1	49,44	94	109,35	96	113,8	91,2	103,11	120,6	168,6	513,81
Образование	13,8	23,8	72,46	43,2	213,04	41	197,1	32,7	136,95	70,6	411,6	225,1
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	17,5	13	-25,71	16,3	-25,71	13	25,71	18	2,85	17	-2,85	69,09
Рыболовство, рыбноводство	н/д	0,02	н/д	0,003	н/д	0,03	н/д	0	0	1,4	н/д	1,45
4. ОТРАСЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕСЯ ОТТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
Транспорт и связь	445,8	485,4	8,88	583,5	30,88	731	63,97	568,3	27,44	543,2	21,84	3357,2
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	85,1	160,1	88,13	280,7	229,84	379,1	345,47	233	173,79	191,7	125,26	1329,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	54,5	86,6	58,8	116,2	113,21	188,3	245,5	162,3	197,7	97,9	79,63	705,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	47,6	67,6	42,01	99,8	109,66	107,9	126,6	66	38,65	44,1	-7,3	433
Гостиницы и рестораны	2,7	6,1	125	1,6	-40,74	12,5	362	1,8	-33,33	1,2	-55	133
ИТОГО	3080	2146	-30,32	407164	13119,61	409826	13206,03	160264	5103,37	163829	5219,12	1172080

1. Отрасли с растущим притоком инвестиций. В период с 2005 по 2010 г. инвестор наиболее активно и регулярно осуществлял инвестиции в операции с недвижимостью, данный сегмент пользовался наибольшей привлекательностью и, несмотря на кризисные явления, сохранил положительную тенденцию к росту капиталовложений.

2. Отрасли, характеризующиеся стабильным притоком инвестиций. Следует отметить, что ни одна из представленных отраслей не характеризуется стабильным притоком инвестиций. Сложившаяся ситуация связана с регулярными кризисными явлениями, которые не позволяют инвестору без опасения осуществлять капиталовложения и поддерживать отрасли на постоянной основе.

3. Отрасли, характеризующиеся нестабильным притоком инвестиций. Наибольшим вниманием инвесторов в рамках данного направления инвестиционных потоков пользовалась отрасль строительства, что стало результатом развития в регионе крупных инфраструктурных объектов, однако, несмотря на мощный приток инвестиций в 2007–2008 гг., стабильная динамика не прослеживается. Второе место по предпочтениям инвесторов занимает отрасль производства и распределения электроэнергии, газа и воды. На третьем месте стоит отрасль обрабатывающих производств, в рамках которой наиболее приоритетными подотраслями являются подотрасли черной и цветной металлургии, а также машиностроения. Несмотря на нестабильный приток инвестиций, к отрасли обрабатывающей промышленности имеется повышенный интерес со стороны инвесторов, но негативные факторы на макроэкономическом и корпоративном уровнях не позволяют инвестору осуществлять капиталовложения на постоянной основе.

Менее привлекательными из анализируемых направлений капиталовложений для инвесторов были следующие отрасли: добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность, образование, предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг, рыболовство, рыбоводство. Инвестиции в представленные отрасли характеризовались наименьшим объемом и нестабильной динамикой. Очевидно, что для инвестора эти отрасли наименее привлекательны.

4. Отрасли, характеризующиеся оттоком инвестиций. Интерес инвесторов постепенно теряет силу к следующим направлениям инвестиций: транспорт и связь; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; здравоохранение и предоставление социальных услуг; гостиницы и рестораны.

Следует отметить, что из представленных отраслей имеют место и социально важные направления. Отток инвестиций может спо-

способствовать снижению уровня обеспечения военной безопасности, снижению качества оказания медицинских услуг и в целом оказывать негативное влияние на социальную сферу.

Для выявления приоритетных отраслей со стороны иностранного инвестора целесообразным представляется проанализировать объем накопленных инвестиций, поступивших из-за рубежа в экономику Свердловской области по видам экономической деятельности за 2005–2010 гг. (табл. 3).

Представленный анализ иностранных инвестиций в экономику Свердловской области позволил авторам определить как наиболее приоритетные отрасли для инвесторов, так и отрасли, к которым теряется интерес со стороны зарубежного партнера.

1. Отрасли, характеризующиеся растущим притоком инвестиций. Это следующие отрасли: финансовый сектор, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, гостиницы и рестораны, добычи полезных ископаемых, и на последнем месте строительство, которое российскими инвесторами поддерживается, но не имеет стабильной тенденции к росту в анализируемом периоде.

2. Отрасли, характеризующиеся стабильным притоком инвестиций. Анализируемые отрасли иностранных инвестиций не характеризуются стабильным притоком. Сложившаяся ситуация связана с циклическими кризисными явлениями в экономике и особенно повышенными в этот период страновыми рисками для иностранного инвестора.

3. Отрасли, характеризующиеся нестабильным притоком инвестиций. Так же как и российский инвестор, иностранный не осуществляет инвестиций на регулярной основе в обрабатывающую отрасль, что подтверждает нестабильная динамика. В период кризиса 2008 г., наблюдалось увеличение инвестиций на 6,48 %, следует предположить, что инвестором были приобретены крупные активы, в 2009 г. рост составил 8,1 %, но уже в 2010 г. – отток инвестиций, что, на наш взгляд, вероятнее всего, связано с продажей непрофильных активов.

Кроме того, нестабильным притоком инвестиций характеризуются отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. Минимальный объем иностранных инвестиций был направлен в сельскохозяйственную отрасль, что свидетельствует о её низкой привлекательности для иностранного партнера.

4. Отрасли, характеризующиеся оттоком инвестиций. Для иностранных инвесторов не представляют интереса коммунальная и социальная сферы, что подтверждается минимальным объемом инвестиций и постепенным их оттоком из экономики Свердловской области.

Объем накопленных иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в экономике Свердловской области в 2005–2010 гг., млн долл. США

Показатель	2005	2006	2006 / 2005 темп прироста, %	2007	2007 / 2005 темп прироста, %	2008	2008 / 2005 темп прироста, %	2009	2009 / 2005 темп прироста, %	2010	2010 / 2005 темп прироста, %	Итого инвестиций в отрасль
1. ОТРАСЛИ С РАСТУЩИМ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
Финансовая деятельность	1,7	2,1	23,52	38,7	2176,47	246,4	14394,11	332,1	19435,24	368	21547,05	989
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	48,1	45,7	-4,9	24,6	-48,85	25,6	4,06	36,5	-24,11	54	112,26	234,5
Гостиницы и рестораны	1,3	1,4	7,7	0	0	12,2	838,46	83,7	6338,46	85	6438,46	183,6
Добыча полезных ископаемых	3,1	2,7	-13	2,7	-13	27,8	796,77	28,1	806,45	30	867,74	94,4
Строительство	1	5,6	460	6	500	7	600	7,6	660	10	900	37,2
2. ОТРАСЛИ СО СТАБИЛЬНЫМ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
ОТСУТСТВУЮТ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. ОТРАСЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕСЯ НЕСТАБИЛЬНЫМ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
Обработка производственного	1068,4	1199,5	12,27	873,8	-18,2	1137,6	6,48	1155,8	8,1	996	-6,7	6431,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,9	0,1	-88,88	1,5	66,66	797,8	85544,44	736,1	81688,88	1148	127455,55	2684,4
Транспорт и связь	107,3	228,7	113,14	583,8	155,26	157,9	47,15	209,1	170,36	372	250,41	1658,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3,4	4,8	41,17	129,4	3705,88	109,8	3129,41	275,2	7994,11	317	9223,52	839,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,3	0	0	0	0	0	0	5,3	0	3	0	8,6
4. ОТРАСЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕСЯ ОТТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ												
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	8,4	1,7	-79,76	0,3	-96,42	0,6	-92,85	0,5	-94,04	0,2	-97,61	11,7
ИТОГО	1242,9	1492,3	15	1660,8	33,62	2522,7	102,96	2870	131	3293	165	13172,9

По итогам представленного анализа следует отметить, что, несмотря на кризис 2008 г., общий приток иностранных инвестиций в экономику Свердловской области имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о повышенном интересе инвестора к региону.

В связи с образованием на территории Свердловской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Титановая долина» в экономику региона ожидается стабильный приток инвестиций. Потенциальными партнерами ОЭЗ являются зарубежные концерны «Boing», «Спецма», «Rolls Royce», «Yamaha-Motors». Особая экономическая зона была неоднократно представлена на международных выставках «Hannover Messe», «GIFA», «Иннопром», и получила заслуженное внимание и интерес со стороны иностранных партнеров.

На основании представленного материала целесообразным представляется необходимость дальнейшей разработки методики оценки инвестиционной привлекательности в рамках приоритетных отраслей, в том числе экономики Свердловской области.

Список литературы

1. Валинурова Л. С. Организация инвестиционной деятельности в отраслях промышленности: моногр. – М.: Палеотип, 2008. – С. 80.
2. Крылов Э. И. Управление финансовым состоянием организации (предприятия). – М.: Эксмо, 2007. – С. 416.
3. Информационно-аналитическая система: FIRA PRO [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fira.ru>.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Свердловской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://sverdl.gks.ru/default.aspx>.

Система критериев оценки эффективности бюджетного контроля

В связи с ежегодным увеличением расходной части государственного бюджета становится актуальной проблема разработки путей оптимизации существующей системы бюджетного контроля. Поэтому такой показатель, как человеческий фактор, должен стать ключевым для всей системы оценки эффективности бюджетного контроля.

In connection with the annual increase in the expenditure part of the state budget the problem of development of ways of optimizing the existing system of budgetary control has become urgent. Therefore, indicators such as the human factor should be the key one to the entire system of evaluating the effectiveness of budgetary control.

Ключевые слова: система бюджетного контроля, критерии оценки эффективности бюджетного контроля, человеческий фактор, факторный анализ.

Key words: system of budget control, targets assess the effectiveness of budget control, human factor, factor analysis.

При переходе к бюджетному контролю, ориентированному на эффективность, существующий на сегодняшний день контроль целевого расходования бюджетных средств, по утверждению ряда авторов научных трудов в этой области [1, 2, 3, 4, 5, 6], должен быть заменен контролем эффективности и оценкой результативности использования бюджетных средств.

Под эффективностью системы бюджетно-финансового контроля (далее БФК) предполагается понимать унификацию регламентов и стандартов деятельности контрольных органов, т. е. необходимость установления единых подходов и правил проведения контрольных мероприятий. В связи с этим сделан вывод, что для повышения эффективности контроля субъектам БФК в рамках своих полномочий осуществляющих контроль и надзор за исполнением бюджетного законодательства Российской Федерации органами финансового контроля федеральных органов власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, необходим единый классификатор типовых нарушений, который позволит единообразно определять нарушения, выявленные в ходе контроля. В настоящее время такой классификатор отсутствует, поэтому автором разработан и предложен проект классификатора типовых нарушений норм бюджетно-финансового законодательства и предложена классификация нарушений финансово-бюджетного законодательства, показанная на рис. 1.

Однако говорить об эффективности, лишь прибегнув к унификации, по мнению автора, преждевременно.

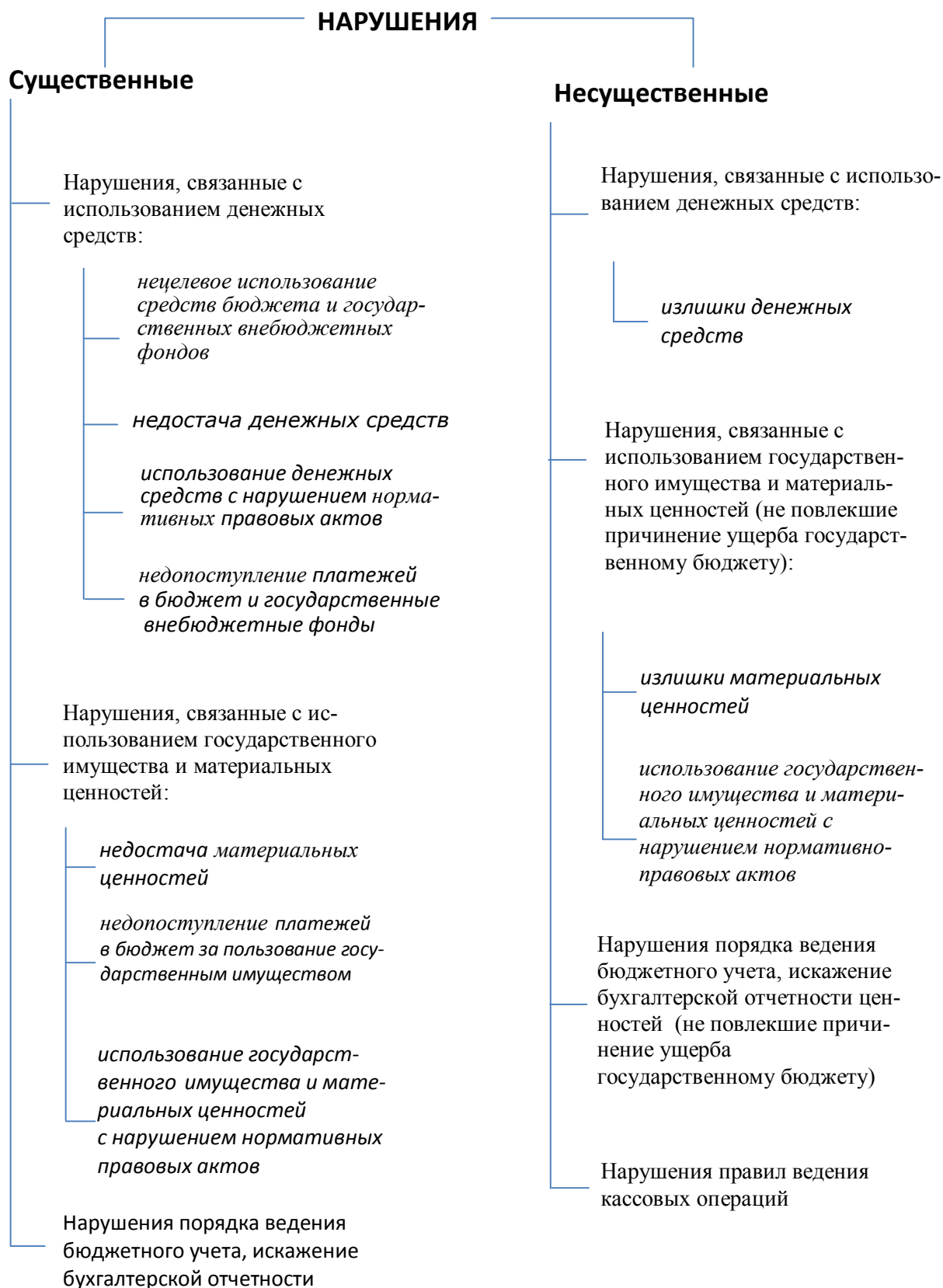


Рис. 1. Общий вид классификации нарушений бюджетно-финансового законодательства по степени причинения ущерба государственному бюджету

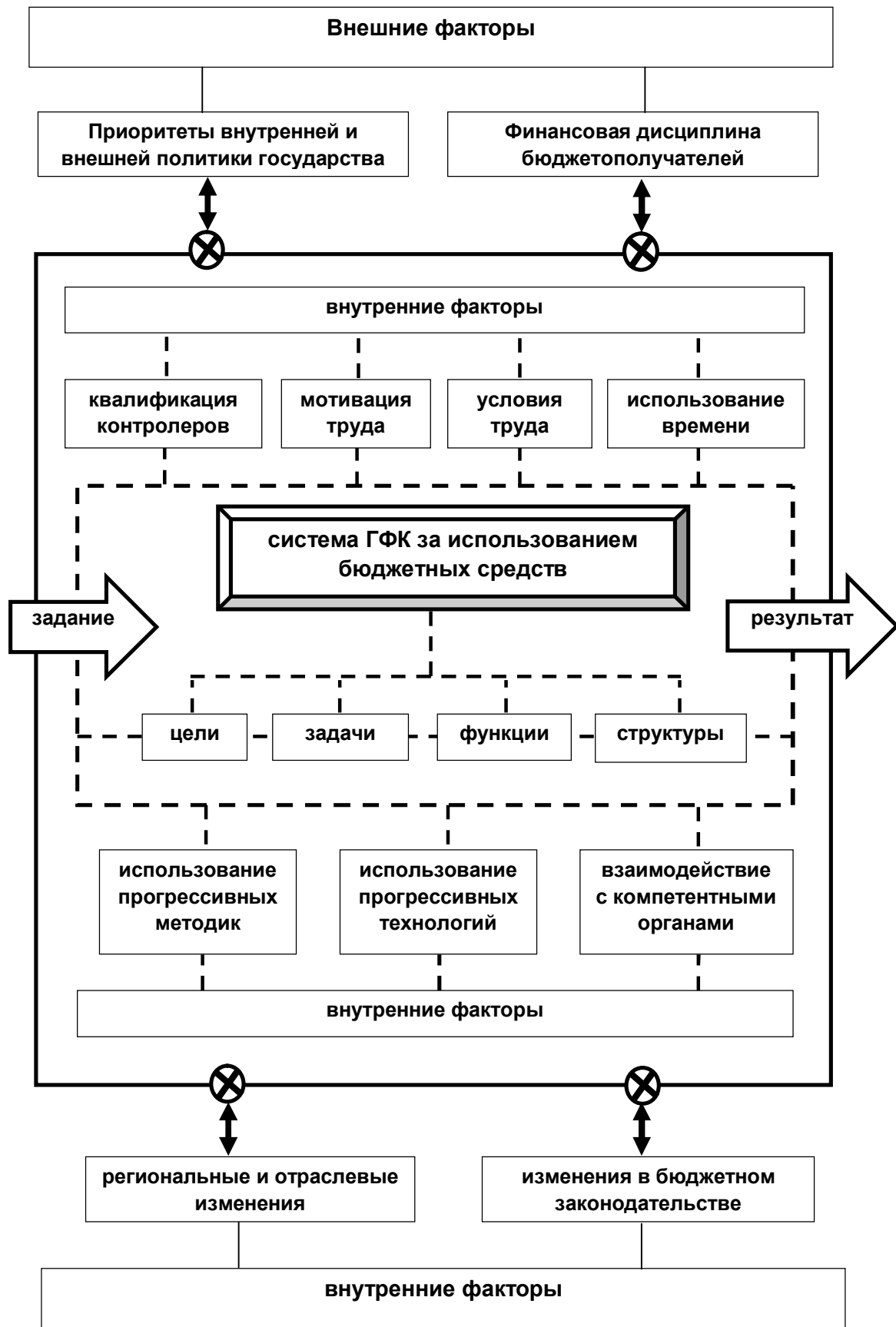
Весьма важное место в теории и практике БФК занимает оценка его эффективности, которая дает возможность рассматривать качественную определенность отдельных органов в общей системе БФК, позволяет установить их качественное различие. Эффективность БФК следует оценивать лишь относительно деятельности его специально созданных органов внешнего контроля (в том числе структурных единиц этих органов), а не всей системы в целом, так как проблематично оценивать деятельность всех субъектов БФК в совокупности. В их число, по определению, входят также и руководители всех государственных организаций, в силу своего должностного положения обязанные осуществлять финансовый контроль. Не менее проблематично оценить деятельность казначейства, росфинмониторинга или Банка России как органов БФК, так как за ними не закреплена законодательно права привлечения к административной ответственности нарушителей норм бюджетного законодательства, коим обладает, в частности, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (далее Росфиннадзор).

Росфиннадзор наиболее показательный субъект БФК в Российской Федерации, который в рамках своих полномочий осуществляет контроль и надзор за исполнением законодательства Российской Федерации о финансово-бюджетном контроле и надзоре органами финансового контроля федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления [7].

В целях совершенствования действующей методики оценки эффективности бюджетно-финансового контроля автором предложена унифицированная система критериев оценки эффективности деятельности субъектов БФК (табл. 1), расчет комплексного показателя, учитывающего степень влияния внутренних и внешних факторов на систему БФК, также предложен порядок ранжирования данных факторов.

Предлагаемая, в данной научной работе, методика позволяет оценивать эффективность деятельности как отдельного контролера, так и органа БФК в целом с возможностью проведения факторного анализа (рис. 2).

Правовые, экспертные и социальные критерии формируются аналитически на основе интеграции в единое целое объективных и субъективных оценок. Синергетические критерии и критерии экономической эффективности дают комплексную оценку результативности БФК.



⊗ - фильтры, формирующие информационный поток об изменениях внешней среды

Рис. 2. Факторный анализ системы БФК

Унифицированная система критериев оценки эффективности
деятельности субъектов БФК

Критерии	Основные показатели, характеризующие результативность	Источник формирования оценки
Экономической эффективности	Соотношение суммы возмещенных в бюджет денежных средств по результатам контроля с суммой затрат на БФК	Данные предписаний и представлений, составленных по результатам БФК и информация по ЦС «Денежные взыскания (штрафы) за нарушение бюджетного законодательства»
Правовые	Количество нарушений в процессе исполнения регламента работы	Данные внутренних проверок субъектов БФК и информация арбитражной судебной практики
Социальные	Отзывы объектов БФК (бюджетополучателей) о деятельности контрольно-ревизионных органов	Анализ официальных обращений, публикаций в прессе
Экспертные	Мнение компетентных сотрудников системы БФК об эффективности деятельности субъектов БФК	Докладные и служебные записки
Синергетические	Степень взаимодействия и самоорганизации субъектов БФК	Отчет межведомственного совета по государственному финансовому контролю либо оценка руководителя контрольного органа

В существующей практике БФК критерий экономической эффективности рассчитывается следующим образом:

$$П_{эф} = N_{о.п} / (З + \Delta З), \quad (1)$$

где $N_{о.п}$ – сумма выявленных нарушений в отчетном периоде;

$\Delta З$ – переменные затраты, направленные на повышение эффективности БФК (повышение квалификации, привлечение экспертов по непрофильным вопросам, материальное стимулирование сотрудников, внедрение автоматизированных систем контроля бюджетной отчетности и др.);

$З$ – прямые затраты (в основном это только оплата труда контролеров).

Автором сделан вывод о том, что данный показатель не объективен, поэтому для качественной оценки эффективности БФК предложен комплексный показатель (КП_{эф}), учитывающий степень влияния синергетического критерия (человеческий фактор) на критерий экономической эффективности:

$$\text{КП}_{\text{эф}} = \Pi_{\text{эф}} \times \text{К}_{\text{инт}}. \quad (2)$$

Другими словами, появляется зависимость комплексного показателя от интегрального коэффициента влияния внутренних и внешних факторов:

$$\text{КП}_{\text{эф}} = f(\text{К}_{\text{инт}}); \quad (3)$$

$$\text{К}_{\text{инт}} = \left(\sum_{i=1}^n k_i \times y_i + \sum_{j=1}^m k_j \times y_j \right) / (n \times y_i + m \times y_j), \quad (4)$$

где $k_{i=(1...n)}$ – оценочное значение соответствующего фактора, влияющего на систему БФК (от 0 до ∞), полученное экспертным путем;

n и m – количественное значение внутренних и внешних факторов (на практике при расчете коэффициента количество факторов может равняться 11);

$y_{i=(1...n)}$ – весовое влияние k_i фактора, определяющееся по данным табл. 2.

Таким образом, в процессе планирования программы БФК становится важным и возможным учет обобщенного коэффициента, включающего в себя ряд критериев, прямо влияющих на эффективность контроля.

Приведем простейший пример расчета комплексного показателя эффективности БФК.

Пусть за период M перед органом БФК стоит задача возмещения в бюджет по результатам контроля 100 руб. при затратах на контроль в 20 руб., тогда формула 1 примет следующий вид:

$$\Pi_{\text{эф}} = 100 / 20 = 5 \text{ руб./руб.};$$

таким образом, показатель эффективности равен 5 руб. на каждый вложенный рубль.

Однако проведенный экспертом факторный анализ выявил, что в отчетном периоде по причине низкого финансового стимулирования труда контролеров ряд высококлассных сотрудников сменили род деятельности, а контроль осуществлен менее квалифицированными специалистами, следовательно, фактор мотивации труда и фактор квалификации контролеров не соответствовал оптимальным

показателям, им были присвоены весовые коэффициенты 0,5 и 0,67 соответственно:

$$K_{\text{общ}} = \left(\sum_{i=1}^8 k_i \times 1 + \sum_{j=1}^6 k_j \times 0,5 \right) / \left(8 \times 1 + 6 \times 0,5 \right) = 10,17/11 = 0,92.$$

Таким образом, фактическая эффективность БФК в отчетном периоде составила 4,6 руб/руб.

Таблица 2

Ранжирование факторов, влияющих на систему БФК

Оценка значимости	Фактор
1	-Квалификация контролеров; -мотивация труда; -условия труда; -использование времени; -использование прогрессивных методик; -использование прогрессивных технологий; - взаимодействие с компетентными органами
0,5	-Изменения в бюджетном законодательстве; -финансовая дисциплина бюджетополучателей; -приоритеты внутренней и внешней политики государства; -региональные и отраслевые изменения

Большее значение внешние факторы приобретают при подготовке доклада о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНД) за отчетный период (год, три года), значение которых учитывается при подготовке сводных таблиц (табл. 3).

В целях научного исследования под факторами из табл. 2 понимается следующее:

- квалификация контролера – степень его профессионализма (выслуга лет, классный чин, повышение квалификации);
- мотивация труда – материальное и социальное стимулирование;
- условия труда – техническая оборудованность рабочего места, температурный режим и др.;
- использование времени – степень рациональности использования рабочего времени;
- использование прогрессивных методик – степень использования методик проведения БФК, позволяющих оптимизировать работу (унифицированные справочники, классификаторы);

- использование прогрессивных технологий – степень автоматизации контрольного процесса и использование специализированных программных продуктов;

- приоритеты внутренней и внешней политики государства – приоритетное финансирование отдельных отраслей (здравоохранение, ЖКХ, национальная оборона и др.), отдельных национальных проектов, применение положений международных конвенций высших органов БФК (ИНТОСАИ, ЕВРОСАИ) и др.;

- финансовая дисциплина бюджетополучателей – уровень качества ведения бюджетного учета объекта контроля непосредственно влияет на трудоемкость его проведения;

- взаимодействие с компетентными органами – степень взаимодействия с контрольными (антимонопольной службой (ФАС), налоговой службой (ФНС), таможней (ФТС) и др.), правоохранительными органами (прокуратурой, МВД, следственным комитетом, ФСБ) и специализированными организациями (строительными, проектными, экспертными и пр.);

- изменения в бюджетном законодательстве – корректировка бюджета на текущий период, изменение инструкций по использованию плана счетов бюджетного учета и др.;

- региональные и отраслевые изменения – степень специфики проведения проверок при изменении объемов финансирования отдельных отраслей народного хозяйства.

В целях экономического обоснования значимости уровня мышления (мотивация труда, профессионализм, социальная ответственность) контролера как самоорганизующегося элемента БФК и влияния его на эффективность системы БФК в целом проанализированы причинно-следственные связи уровня мышления контролера на результат контрольного действия.

Исходя из того, что выявленные случаи нарушения бюджетного законодательства по завершении контрольного действия требуют от контролера дополнительных трудозатрат на составление протоколов об административном правонарушении, отчетности о выявленных нарушениях, составление представлений, предписаний, информационных писем в прокуратуру и при необходимости в другие правоохранительные органы, или как упрощенный вариант по завершении контрольного действия контролером может быть составлен акт – «отписка» (выделено средств бюджета столько-то, проверено столько-то, нарушений не установлено), который в значительной мере избавляет его от вышеуказанных действий и упрощает реализацию материалов проведенного контрольного действия.

Таблица 3

**Основные показатели результатов деятельности
Федеральной службы финансово-бюджетного надзора**

Показатели	Ед. изм.	Отчетный период				Плановый период			Целевое значение
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Цель 1. Осуществление контроля и надзора за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации									
1.1. Процентное соотношение объема проверенных средств федерального бюджета к общей сумме расходов федерального бюджета (без учета обслуживания государственного долга)	%	33	38	31	>30	>30	>30	>30	50
1.2. Процентное соотношение суммы средств федерального бюджета, использованных с нарушениями законодательства в финансово-бюджетной сфере, к сумме проверенных средств федерального бюджета	%	6,9	11	16	>10	>10	>10	>10	10
Задача 1. Предупреждение, выявление и пресечение нарушений бюджетного законодательства Российской Федерации									
1. Процентное соотношение возмещенных средств, использованных с нарушениями законодательства в финансово-бюджетной сфере к общей сумме средств, использованных с нарушениями законодательства в финансово-бюджетной сфере, выявленных Росфиннадзором	%	29,5	23	25	>25	>25	>25	>25	100

Примечание. Составлено по данным ДРОНДа Федеральной службы финансово-бюджетного надзора. URL: www.rosfinnadzor

Причиной этому может послужить отсутствие мотивации к качественному исполнению должностных обязанностей (сдельно-премиальной оплаты труда), а также отсутствие достаточной социальной ответственности контролеров.

По результатам проведенного автором сравнительного анализа актов проверок, проведенных ТУ Росфиннадзора в Санкт-Петербурге, и предписаний, составленных по их результатам, сделан вывод о неоднозначности трактования нарушений БФК вследствие неполного и не всестороннего анализа первичной документации бюджетополучателей, возможно, недостаточной компетентности и недостаточной мотивации контролеров к эффективному исполнению возложенных на них функций примерно в 3 % случаев, что при переводе в денежное выражение может составлять порядка 2 млн руб. ежегодного недопоступления в государственный бюджет средств в виде возмещения по итогам работы только одного субъекта БФК, а если принять во внимание, что органы БФК представлены от лица представительной и исполнительной федеральной, региональной и муниципальной власти, эта сумма может составлять порядка 1,8 млрд руб. в виде недопоступлений в бюджетную систему Российской Федерации ежегодно.

Таким образом, автором предпринята попытка наглядно показать, как взаимосвязаны уровень мышления контролера как самоорганизующегося элемента БФК и эффективность всей системы БФК.

Ситуация в настоящее время такова, что контролер, работая за свой оклад, должен добросовестно с полной отдачей сил и знаний исполнять свои должностные обязанности, но это не аксиома. Например, по результатам проверки, проведенной контролером «А», возмещено в бюджет 5 млн рублей, а по результатам проверки, проведенной контролером «Б», – 5 тыс. руб., следствие (мотивация труда) – оклад один и тот же. Важно учитывать, что связь эффективность труда – вознаграждение по результатам труда, по мнению автора, должна быть прямой. Поэтому в целях повышения эффективности БФК предлагается концепция материального стимулирования контролеров, заключающаяся в финансировании субъекта БФК в размере 1 % от суммы, возмещенной в государственный бюджет по результатам проведенного им эффективного контрольного действия, на его развитие, десятая часть которой направляется на премирование непосредственных исполнителей (контролеров) по результатам работы, а также в противовес ей предлагается применять дисциплинарные меры или меры наказания (в основном материальные) к контролерам со стороны непосредственного руководства (крайние меры при попытке добиться увеличения эффективности БФК).

Так, в рамках проводимой реформы управления бюджетными результатами, определенной Программой Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р с изменениями от 12 ноября 2010 г.), при смене механизма финансирования органов БФК с затратной на результативную модель система оценки результатов становится неотъемлемой частью системы оплаты труда. Предлагаемая система оплаты труда по результатам позволяет осуществлять стимулирование контролеров для обеспечения повышения уровня бюджетной дисциплины и социально-экономического развития Российской Федерации в целом.

Итак, сделан вывод, что человеческий фактор, некоторые перечисленные его проявления могут как позитивно, так и негативно влиять на состояние контрольной работы, ее эффективность. Поэтому их необходимо обязательно учитывать при рассмотрении вопросов, связанных с определением критериев и показателей оценки эффективности контроля как в целом, так и отдельных контрольных мероприятий. Задействование человеческого фактора в процессе контрольной деятельности должно быть направлено на обеспечение ее эффективности. Высокий профессионализм руководителей субъектов контроля и контролеров, их принципиальное отношение к проводимому контрольному мероприятию, к отражению всех выявленных нарушений в итоговом документе обеспечат эффективный контроль. А такой показатель, как человеческий фактор, должен стать ключевым для всей системы оценки эффективности бюджетного контроля.

Список литературы

1. Афанасьев М. Бюджетирование, ориентированное на результат // *Вопр. экономики*. 2004. – № 9. – С. 130–138.
2. Бараховский А.С., Бусарова А.В., Ваксова Е.Е. и др. Основы внедрения методов бюджетирования, ориентированного на результат, в условиях казначейской системы исполнения бюджета / Центр исслед. бюджет. отношений. – М.: УРСС, 2006. – 261 с.
3. Батина И.Н., Тульская А.Ю. БОР как инструмент повышения эффективности бюджетных услуг // *Финансы*. – 2008. – № 8. – С. 19–22.
4. Васин А.С., Хасбиулина Т.А. Анализ вопроса выбора индикаторов результативности в условиях бюджетирования, ориентированного на результат // *Финансы и кредит* – 2008. – № 28. – С. 45–48.
5. Кабир Л.С. Характеристика внедряемых механизмов программно-целевого бюджетирования, ориентированного на результаты // *Финансовый вестн.: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. – 2008. – № 3.
6. Смирнов А.В. Возможности и ограничения инструментов бюджетирования, ориентированного на результат. – URL: <http://www.minfin.ru>
7. Официальный сайт ФС ФБН РФ. – URL: <http://rosfinnadzor.ru>
8. Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р с изменениями от 12 ноября 2010 г.).

Применение допущения имущественной обособленности в бухгалтерском учете

В статье определена роль допущения имущественной обособленности и исследованы проблемы её практического применения сельскохозяйственными предприятиями. Исследовано использование допущения при отражении особенностей сельскохозяйственного производства в бухгалтерском учете. Проанализировано влияние применения допущения на интересы пользователей бухгалтерской информации.

In the article the role of the allowance of property independence has been brought to light, and problems of its practical application by agricultural enterprises has been researched. The application of the allowance of property independence, while reflecting the specific features of the farming industry in business accounting, has also been researched. The influence of the application upon the interests of users of the accounting data has been analyzed.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, предприятие, теория бухгалтерского учета, имущественная обособленность.

Key words: accounting, enterprise, accounting theory, property independence.

Бухгалтерский учет представляет собой финансовую модель деятельности предприятия. Любая модель ограничена правилами, по которым она строится и функционирует, и без информации о них невозможно правильно понять значение показателей, характеризующих ее деятельность. Допущения бухгалтерского учета указывают пользователям финансовой отчетности на те правила, по которым ведется учет. Согласно ПБУ 1/08 «Учетная политика организации» в бухгалтерском учете используют допущение имущественной обособленности.

Допущение имущественной обособленности предполагает, что имущество предприятия обособляется от имущества его учредителей. Автором формулировки принципа считают француза И. Ванье (1870), по определению которого «бухгалтерский учет ведется от имени предприятия, а не его собственника» [14, с. 19]. Расчетные счета сельскохозяйственного предприятия и собственника должны быть разделены, и ответственность по обязательствам друг друга не должна пересекаться [3, с. 12].

Принцип имущественной обособленности предполагает, что «в любом хозяйстве бухгалтерский учет начинается с таких записей, которыми закрепляется первоначальное имущественное состояние хозяйствующего субъекта как собственника» [10, с. 12]. Использование этого допущения ставит «под сомнение применение иного критерия, нежели чем право собственности для признания активов в бухгалтерской отчетности» сельскохозяйственного предприятия [8, с. 27], что позволяет:

- 1) четко определить границы предприятия как экономического субъекта;
- 2) способствует осуществлению контроля за его деятельностью;
- 3) не допускает отражения обязательств в учете предприятия между его собственником и другими хозяйствующими субъектами.

Допущение имущественной обособленности предусматривает отражение в балансе только собственного имущества предприятия.

Существует иное понимание значения принципа имущественной обособленности. Допущение имущественной обособленности предполагает отражение в активе баланса контролируемого имущества (собственного и арендованного), используемого в процессе производственной деятельности. Основная задача предприятия – получение прибыли, следовательно, главным становится отдача капитала, независимо от права собственности на используемые в производстве ресурсы. Такое значение принципа свойственно англо-американскому учету, но противоречит отечественному, поскольку допускает возможность «двойного счета» при формировании макроэкономических показателей на основе данных бухгалтерской отчетности. Двойной учет возникает, потому что собственник арендованного имущества также может включать его в данные своей бухгалтерской отчетности, как и контролирующее лицо.

В научной литературе, в основном, встречаются два подхода, связанные с определением принципа имущественной обособленности¹. В первом случае, по мнению Я.В. Соколова, Ф. Вуда, Г.М. Лисовича, принцип предполагает в учете разделение имущества и обязательств предприятия от его собственников. Во втором случае допущение имущественной обособленности дополняет первое определение и предусматривает в учете разделение имущества и обязательств предприятия и других лиц (В.Д. Новодворский, А.М. Андросов, Р.А. Алборов и др.). Представленные определения не противоречат законодательной формулировке допущения имущественной обособленности.

¹ В литературе принцип имущественной обособленности имеет различные названия: хозяйственной единицы [13, с. 18], [10, с. 14]; самостоятельности [16, с. 19], [9, с. 30]; автономности предприятия, [8, с. 60], [4, с. 311]; сущности [17, с. 23].

Принцип имущественной обособленности сформулирован в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 № 129-ФЗ (ред. 28.09.2010) следующим образом: «имущество, являющееся собственностью предприятия, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящихся у данной организации». Более детальная формулировка этого допущения приведена в ПБУ 1/08 «Учетная политика организации» от 06.10.2008 № 106н (ред. 08.11.2010).

Юридическими предпосылками допущения имущественной обособленности являются нормы Гражданского кодекса РФ (п. 1, 2 ст. 48), согласно которым «юридическим лицом признается организация, имеющая в собственности хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающее им по своим обязательствам. Организация вправе от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде». Юридические лица, являющиеся коммерческими предприятиями, должны иметь самостоятельный баланс, некоммерческими – смету. Учредители юридического лица обладают в зависимости от ситуации либо обязательственными, либо вещными правами на имущество. Принцип имущественной обособленности, как правило, закрепляется в учредительных документах.

В бухгалтерском учете использование принципа выражается в отражении собственного имущества и обязательств на балансовых счетах с использованием двойной записи. Имущество иных юридических и физических лиц, находящееся во владении, но не принадлежащее организации на праве собственности, учитывается на забалансовых счетах при помощи простой записи без использования соответствующей корреспонденции. Следовательно, на балансе сельскохозяйственное предприятие должно «показывать имущество с момента приобретения права собственности на него и списывать с баланса в момент утраты права собственности» [11, с. 90].

Однако строгое следование допущению имущественной обособленности приводит к нарушению требования приоритета содержания перед формой, согласно которому в первую очередь отражается экономическое, а не юридическое содержание факта хозяйственной жизни [5, с. 60].

Допущение имущественной обособленности обеспечивает точный и полный учет земельных участков сельскохозяйственного предприятия, поскольку предусматривает:

- отражение в бухгалтерском балансе первоначальной стоимости приобретенных и выкупленных у государства земельных участков, являющихся собственностью сельскохозяйственного предприятия;

- учет не оформленных в собственность земельных угодий на забалансовом счете в натуральных показателях (га);

- отражение в бухгалтерском балансе стоимости арендованных земельных участков, по которым предусматривается переход права собственности на них по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения всей обусловленной договором выкупной цены;

- ежегодный учет капитальных вложений на коренное улучшение земель, в сумме затрат относящихся к принятым в отчетном году в эксплуатацию площадям, независимо от даты окончания всего комплекса работ;

- отражение на забалансовом учете земельных участков, предоставленных и полученных по договору аренды.

Основанием для отражения в бухгалтерском учете земельных угодий в соответствии с принципом имущественной обособленности служит акт на оприходование земельных угодий (ф. № 111-АПК).

В соответствии с допущением имущественной обособленности сельскохозяйственную технику, а также иные объекты основных средств сельскохозяйственного предприятия при отражении в учете подразделяют на собственные (полностью и в долевой собственности) и арендованные (рисунок) [13, с. 12].

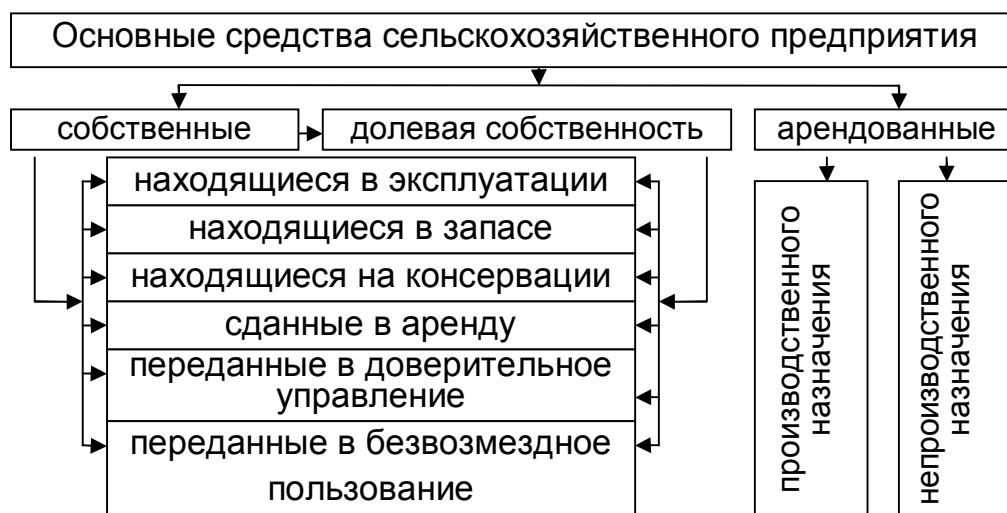


Рисунок. Классификация основных средств с учетом допущения имущественной обособленности

С учетом приведенной классификации отражение сельскохозяйственной техники и оборудования предусматривает:

- собственные основные средства сельскохозяйственного предприятия, находящиеся в эксплуатации, в запасе, на консервации – показываются в составе основных средств на балансовом счете 01

«Основные средства» на основании акта приема-передачи основных средств (ф. № 101-АПК);

- сданные в аренду собственные техника и оборудование – регистрируются на забалансовом счете 011 «Основные средства, сданные в аренду» в соответствии с договором аренды;

- собственные техника и оборудование сельскохозяйственного предприятия, в соответствии с договорами переданные в доверительное управление и безвозмездное пользование – учитываются на отдельных субсчетах балансового счета 01 «Основные средства»;

- основные средства, находящиеся в долевой собственности – отражаются на счете 01 «Основные средства» по стоимости, соответствующей имущественной доле, принадлежащей на праве собственности в соответствии с договором;

- арендованные техника и оборудование – учитываются на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства» на основе акта приема-передачи основных средств и копии инвентарной карточки, полученной от арендодателя, либо согласно договору лизинга на балансовом счете 01 «Основные средства» при условии отражения этих средств у лизингодателя на счете 011 «Основные средства, сданные в аренду».

Допущение имущественной обособленности используется при учете сделок, связанных с имущественными правами сельскохозяйственного предприятия. В соответствии с этим принципом в активе баланса сельскохозяйственных предприятий отражено имущество, в отношении которого хозяйства обладают правом собственности. Данная концепция отражения имущества выражает интересы кредиторов, заинтересованных в наличии гарантий возврата предоставленных кредитов. Анализ баланса для данной группы заинтересованных пользователей позволяет установить платежеспособность и уровень ликвидности сельскохозяйственного предприятия. Соответственно, чем выше эти аналитические показатели, тем больше уверенность кредитующих организаций в возврате предоставленных ими сумм, поскольку при необходимости право собственности позволяет сельскохозяйственному предприятию продать активы с целью погашения кредитов.

Применение допущения имущественной обособленности в учете отражает интересы государственных контролирующих органов, поскольку способствует исключению «двойного счета» при расчете макроэкономических показателей. Право собственности позволяет отражать имущество только в одном балансе – у собственника, а контролируемое имущество может быть отражено как у собственника, так и у юридического лица, использующего это имущество в производственном процессе.

При этом отражение в балансе активов на основе принципа имущественной обособленности затрудняет расчет экономической отдачи вложенного капитала, следовательно, не удовлетворяет интересы собственников и инвесторов. Пользователи финансовой информации, целью которых является получение определенной суммы прибыли на вложенный капитал (собственники) или нормы прибыли (инвесторы), заинтересованы в отражении в составе баланса имущества, использование которого предполагает получение в будущем экономической выгоды. Для этой группы пользователей актив баланса не является хозяйственными средствами, а представляет капитализированные затраты, которые должны в будущем способствовать получению дохода.

В сельскохозяйственных предприятиях в настоящее время наметилась тенденция использования в производственном процессе значительной доли арендованных основных средств. В некоторых хозяйствах удельный вес арендованных основных средств превышает $2/3$ активов, следовательно, производственный процесс осуществляется в основном за счет привлекаемого имущества со стороны. Такая ситуация имеет огромное значение для инвесторов, поскольку оказывает влияние на перераспределение финансовых потоков в сельскохозяйственном предприятии. Составление бухгалтерского баланса на основе включения в актив имущества, используемого в производственной деятельности, позволяет проанализировать, какую часть используемых основных средств составляют собственные, а какую часть арендованные.

Отказ от использования допущения имущественной обособленности при формировании бухгалтерской отчетности значительно изменяет показатели, характеризующие финансовую устойчивость и имущественное положение хозяйства. Следовательно, отказ от использования допущения имущественной обособленности в учете позволяет инвесторам точнее определить финансовую устойчивость предприятия. Однако это обстоятельство (составление баланса без использования принципа имущественной обособленности) согласно законодательству по бухгалтерскому учету должно раскрываться в пояснительной записке за соответствующий отчетный период.

Для собственников неприменение в учете принципа имущественной обособленности позволяет точнее определить эффективность использования хозяйственных средств сельскохозяйственного предприятия. Сравнение коэффициентов рентабельности совокупного капитала на основе принципа имущественной обособленности и без него выявило снижение этого показателя. Такая ситуация свидетельствует собственникам о необходимости привлечения внима-

ния к вопросам управления хозяйством и корректировкам курса финансовой и производственной политики.

Работники и служащие заинтересованы в более устойчивом финансовом положении хозяйства, так как от этого зависит их собственное экономическое состояние. Для них учет без использования допущения имущественной обособленности позволяет реальнее оценить финансовые и производственные возможности хозяйства.

Используемый подход к отражению имущества в бухгалтерском учете влияет на финансовое положение предприятия и как следствие на решения заинтересованных пользователей. Нормативное регулирование бухгалтерского учета в настоящее время не позволяет полностью удовлетворить интересы собственников и инвесторов при отражении в учете контролируемого имущества.

Учетная политика сельскохозяйственного предприятия, считающего приоритетными интересы инвесторов и собственников, должна содержать положение, регулирующее отражение в учете лизингового имущества на отдельном субсчете в составе собственных основных средств. Регистрация лизингового имущества в составе собственных основных средств в условиях современного неустойчивого финансового положения большинства сельскохозяйственных предприятий позволяет укрепить имущественное положение и точно рассчитать финансовый результат за счет включения лизинговых платежей в состав производственных расходов.

Допущение имущественной обособленности используется при организации учета в производственных подразделениях хозяйства. В случае их выделения на отдельный баланс предусматривается разделение в учете имущества между основным предприятием и его подразделениями. Имущество может быть передано в собственность, либо в распоряжение и пользование производственных подразделений.

В целом учетная политика сельскохозяйственного предприятия при соблюдении допущения имущественной обособленности должна содержать следующие положения:

- выделение производственных подразделений на отдельный баланс;
- наличие постояннодействующей инвентаризационной комиссии;
- формирование рабочего плана счетов, предусматривающего наличие забалансовых счетов для учета несобственного имущества;
- отражение в составе актива баланса только собственных объектов основных средств.

В случае осуществления учета без использования принципа имущественной обособленности это обстоятельство указывается в пояснительной записке, а учетная политика включает положение о формировании рабочего плана счетов с выделением отдельных

субсчетов к счетам 01 «Основные средства», 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме» для отражения контролируемого имущества.

Указанные обстоятельства применения (неприменения) принципа должны учитываться при формировании положений учетной политики сельскохозяйственных предприятий.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 21.11.96 № 129-ФЗ (ред. 28.09.2010) // Рос. газета. – 1996. – № 228.
2. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», пр. Минфина РФ от 06.10.2010 № 106н (ред. 08.11.2010) // Рос. газета. – 2009. – № 10.
3. Антони Р. Н. Основы бухгалтерского учета / пер. с англ. Херсонский Б., Шнейдман М. – М.: Триада НТП, 1993. – 318 с.
4. Быков В. А., Бычкова С. М., Пятов М. Л. и др. Бухгалтерский учет для руководителей. – М.: Проспект, 2000.
5. Кашаев А. Н., Островский О. М. О принципах бухгалтерского учета // Бух. учет. – 1996. – № 11. – С. 58–63.
6. Любушин Н. П., Жаринов В. В., Бородина Н. В. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие для вузов; под ред. Новодворского В. Д. – М.: Юнити – Дана, 2000. – 294 с.
7. Наумова Н. А., Василевич И. П., Нуридинова Л.В. Основы бухгалтерского учета: учеб. пособие для вузов; под ред. Соколова Я.В. – М.: Аудит - ЮНИТИ, 2000. – 304 с.
8. Николаева С. А. Сравнение международных стандартов с действующими ПБУ в РФ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 500 с.
9. Новодворский В. Д., Хорин А. Н. Об объекте, предмете и принципах бухгалтерского учета // Бух. учет. – 1994. – № 12. – С. 9–12.
10. Пятов М. Л. Принципы имущественной обособленности организации // Бух. учет. – 1999. – № 5. – С. 88–93.
11. Рахман З., Шеремет Л.Д. Бухгалтерский учет в рыночной экономике. – М.: Инфра – М., 1996. – 373 с.
12. Соколов Я.В., Патров В.В., Карзаева Н.Н. Новый план счетов и основы ведения бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.
13. Соколов Я.В. Принципы бухгалтерского учета // Бух. учет. – 1996 – № 2. – С. 18–23.
14. Colasse V. Comptabilite general. – Paris.: Economica, 1991. – 183 p.
15. Pisani E. Il bilancio dello Stato. (Государственный баланс) // Счетоводство. Журн. коммерч. и финн. знаний. – 1893. – С. 126–127.

УДК 338.45:69

Ж. А. Василенко

Моделирование территориального размещения объектов жилой недвижимости области: инновационный подход

В настоящее время практически отсутствуют детальные научные исследования, затрагивающие стратегию развития страны и ее регионов, в особенности касающиеся территориального размещения объектов жилой недвижимости. Автором предложено инновационное моделирование территориального размещения объектов жилой недвижимости с учетом адресного подхода и распределения потребностей и инвестиционных предпочтений потребителей.

At present, there is almost no detailed research affecting the development of the country and its regions, especially concerning the spatial distribution of residential real estate. The author has proposed an innovative modeling spatial distribution of residential real estate adjusted for the targeted approach and allocation of investment needs and preferences of consumers.

Ключевые слова: территориальное размещение, объекты жилой недвижимости, инновационное моделирование, градостроительная документация, градостроительная деятельность.

Key words: geographical location, residential property, the innovative modeling, planning documentation, town planning activities

Актуальность данного исследования обусловлена спецификой формирования основных направлений развития жилищного строительства в области на ближайшую и среднесрочную перспективы с учетом ситуации на рынке жилья, схемы территориального планирования области, планирования размещения производительных сил, существующих и прогнозируемых потребностей и предпочтений населения в жилье, его покупательской способности, стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 г., инициатив федеральных и областных органов государственной власти в данной сфере.

Территориальное размещение объектов жилой недвижимости в области должно иметь адресный характер. Такое размещение необходимо регламентировать градостроительными решениями по застройке области, а также опираться на генеральный план развития города с учетом краткосрочной и среднесрочной перспективы, в ко-

тором отражается конкретизация объемов и структуры жилищного строительства.

Обеспечение устойчивого территориально-градостроительного развития Ростовской области – основная цель градостроительной деятельности при последовательном осуществлении градостроительной политики через систему нормативных правовых актов на основании документов территориального планирования, создание градостроительных условий для повышения инвестиционной привлекательности территории области [2]. В связи с этим целесообразно выделять следующие специальные положения по регулированию градостроительной деятельности в Ростовской области [6]:

- регулировать градостроительную деятельность областными и городскими органами власти;
- использовать различные формы регулирования градостроительной деятельности;
- использовать полномочия органов государственной власти области, органов местного самоуправления в процессе принятия решений, связанных с градостроительной деятельностью;
- привлекать к участию граждан, общественные объединения и юридические лица для обсуждения и принятия решений, связанных с градостроительной деятельностью;
- использовать различные виды градостроительной документации, основных положений о ее составе, общих требований к порядку деятельности органов государственной власти по разработке и утверждению градостроительной документации;
- применять различные виды правовых актов, устанавливающих требования и ограничения к использованию и застройке территорий области, основных положений об их содержании, порядке подготовки, согласования и утверждения.

На основании Градостроительного кодекса РФ для обеспечения устойчивого градостроительного развития территорий Ростовской области, установления границ земельных участков, предназначенных для строительства и реконструкции, необходимо разработать территориально-планировочную документацию в срок до 01.01.2012 г.

Для разработки генеральных планов городских округов, городских и сельских поселений необходимо оказание финансовой поддержки из областного бюджета в виде софинансирования расходов в связи с ограниченностью городских и сельских бюджетов.

Из областного бюджета уже выделялись средства на разработку градостроительной документации, которые были направлены на выполнение [2] картографического материала различного масштаба на всю территорию Ростовской области; схем территориального планирования Ростовской области, 21 муниципального района, ге-

неральные планы городских округов, 16 городских и 36 сельских поселений; правил землепользования и застройки городских округов, городских и сельских поселений.

Таким образом, комплексное освоение и развития территорий, определение территорий перспективной застройки осуществляется на основе разрабатываемой градостроительной документации.

При реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», а именно стимулирования предложений на рынке жилья в Ростовской области основное внимание уделяется поддержке крупных проектов комплексного освоения и развития территорий.

В соответствии с Областной программой развития жилищного строительства в Ростовской области до 2015 г. динамика ввода жилья и его стоимость представлена в табл. 1 [2].

Механизмы, направленные на вовлечение в хозяйственный оборот земельных участков и комплексное развитие территорий под жилищное строительство, снижение административных барьеров, стимулирование инвестиционной активности на рынке жилья и меры по активизации спроса должны быть реализованы с использованием всего потенциала возможностей государственного финансирования и частно-государственного партнерства.

Таблица 1

Динамика ввода жилья в Ростовской области и его стоимость

Период, год	Ввод жилья, тыс. кв. м	Прирост ввода жилья к базовому году	Значение индекса-дефлятора*, %	Реальная средняя стоимость строительства 1 кв. м с учетом инфляции, тыс. руб.	Стоимость строительства объема ввода жилья, дополнительного к базовому уровню, тыс. руб.
2010 (базовый год)	1 808,6	0		30,0	0
2011	1 870,0	61,4	6,7	32,01	1 965 414,0
2012	1 962,0	153,4	7,8	34,51	5 293 834,0
2013	2 121,0	312,4	9,8	37,89	11 838 836,0
2014	2 485,0	676,4	9,8	41,6	28 138 240,0
2015	3 157	1348,4	9,8	45,7	61 621 880,0
ИТОГО:		2 552,0			108 858 204,0

Примечание. Приведены значения, рассчитанные Министерством экономики и торговли Российской Федерации на период 2011–2013 гг. в прогнозе «Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов», значения индекса-дефлятора в 2014–2015 гг. оставлены на уровне показателя 2013 г.

Исходя из анализа существующей потребности в жилье, структуры спроса, планируемого бюджетного финансирования основных направлений жилищного строительства, наличия сырьевой базы имеющихся и планируемых к реализации производств предприятий строительной индустрии предусматривается ввод жилья в Ростовской области в зависимости от основных ценовых параметров потребления, а также структура ввода жилья [2] (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз ввода жилья в Ростовской области по основным направлениям строительства

Вид строительства, тыс. кв. м	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Многоэтажное жилье	537	549	636	859	884
ИЖС	1 343	1 413	1 485	1 995	2 273
Всего	1 870	1 962	2 121	2 854	3 157

При этом основные точки роста жилищного строительства в Ростовской области определяются развитием территорий, условно формируемых агломерациями крупных городов, где создается основная потребность в жилье как за счет собственного населения, так и за счет миграционных процессов

При инновационном моделировании территориального размещения объектов жилой недвижимости Ростовской области необходимо изучать распределение потребностей и инвестиционных предпочтений [3, 6]. Введем основные обозначения, используемые в модели:

$$i \in I_t = \{1, 2, 3 \dots n_t\},$$

где I_t – множество серий, используемых в году t ;

i – индекс серии жилых домов,

$$k \in K = \{1, 2, 3 \dots c_t\},$$

где k – индекс типов квартир;

K_t – множество типов квартир, упорядоченное по количеству m^2 (площади) и соответствующее множеству K , шт.

Тогда распределение потребностей и инвестиционных предпочтений, будет иметь следующий вид:

$$\{q_k(t), k=K\},$$

с конкретизацией местоположения:

$$\{q_{k,y}(t), k \in K_i\},$$

где $q_{k,y}(t)$ – потребность в квартирах определенной типа k с учетом площади и характеристик строения на территории определенного района застройки r (в нашем случае района города Ростова-на-Дону) в году t , шт.

При этом выполняются следующие условия:

$$q_{k,y}(t) \sum_{k=1}^{kt} q_{k,y}(t), k \in K(t),$$

$$q_y(y,t) \sum_{k=1}^{mt} q_{k,y} q_{k,y}(t), k = 1, 2, \dots, kt,$$

где $q(y, t)$ – общее число квартир, вводимое на территории r в году t (шт.).

Также необходимо учитывать, что этажность и количество жилых домов серии i , размещенных на территории r , определяется в соответствии с градостроительными ограничениями на застройку территории Ростовской области.

Наконец, необходимо учитывать оценочный характер прогнозных расчетов при ориентировочном задании величины $Nt = \sum_{k=1}^{mt} q_k(t)$,

поэтому полученная точность решения оптимизационной задачи (средняя $x_i(t)$) равна $- [x_i(t)]$ либо $[x_i(t)] + 1$ для всех на данном этапе модельных расчетов представляется полностью приемлемой.

В настоящее время наиболее крупные проекты комплексного освоения территорий, которые реализуются в областном центре Ростова-на-Дону – это жилые районы Левенцовский, Декоративные культуры и Норд.

Инвестиционный проект «Застройки жилого района "Левенцовский"» являлся участником подпрограммы «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы. Участие в целевой подпрограмме дает возможность на весь объем заемных средств получить государственные гарантии Российской Федерации и Ростовской области, что позволяет администрации города заключить кредитный договор под низкие годовые проценты. Также городской бюджет сможет получать субсидии из федерального и областного бюджетов для возмещения затрат на уплату процентов по кредиту. На данной территории жилого района зарезервированы земельные участки для строительства жилых домов социального использования. Одновременно с жилищным строительством в районе предусмотрено строительство объектов социальной инфраструктуры.

Жилой район «Декоративные культуры» – территориальное развитие города, которое предусмотрено в генеральном плане города и на котором предполагается разместить 360 тыс. м² высотного и малоэтажного индивидуального жилья (коттеджного типа и блокированные 1–3-этажные жилые здания). Расчетная численность населения района – 11,5 тыс. чел. На территории застройки планируется строительство детских садов, школьного комплекса, поликлиники для взрослых, торгово-развлекательного и физкультурно-оздоровительного комплексов.

Проект Жилой комплекс «НОРД» представляет собой строительство многоэтажного жилого комплекса, включающего в себя жилые дома эконом-класса и бизнес-класса, отдельно стоящие многоэтажные парковки и объекты социального, культурно-бытового, духовно-просветительского и другого назначения. Основная концепция застройки района – строительство автономного обособленного комплекса с сохранением экологической обстановки. В соответствии с концепцией территория застройки спроектирована как единая комфортабельная среда, в рамках которой места проживания горожан сочетаются с развитой сетью медицинских и спортивно-оздоровительных центров, магазинов, салонов красоты, мест досуга и отдыха [2].

Таким образом, разработанный нами алгоритм построения эконометрической модели инновационного территориального развития Ростовской области за счет размещения объектов жилой недвижимости базируется на системе принципов управления инновационным развитием территории и инвестиционных предпочтений, которая предусматривает следующие определенные блоки процедур.

В первом блоке, основываясь на теории матричного моделирования экономически эффективного размещения объектов жилой недвижимости для потенциальных инвесторов, установлена соподчиненность между основными показателями, которые в свою очередь обеспечивают превышение темпов роста:

- численности потенциальных инвесторов в сфере жилищного строительства над темпами роста себестоимости жилищного строительства;
- объемов инвестирования в объекты жилой недвижимости над темпами роста численности потенциальных инвесторов в сфере жилищного строительства;
- прибыли от вложения инвестиций в объекты жилой недвижимости;
- себестоимости жилищного строительства над темпами роста объемов инвестирования в объекты жилой недвижимости;
- объема жилищного строительства над темпами роста прибыли от вложения инвестиций в объекты жилой недвижимости;

• инвестиционной привлекательности территории, на которой необходимо размещение объектов жилой недвижимости, над темпами роста объема жилищного строительства.

Получается, что выполняется неравенство при каждой стратегической альтернативе:

$$I_1 < I_2 < I_3 < I_4 < I_5 < I_6,$$

где I_1 – индекс изменения себестоимости жилищного строительства;

I_2 – индекс изменения численности потенциальных инвесторов в сфере жилищного строительства;

I_3 – индекс изменения объемов инвестирования в объекты жилой недвижимости;

I_4 – индекс изменения прибыли от вложения инвестиций в объекты жилой недвижимости;

I_5 – индекс изменения объема жилищного строительства;

I_6 – индекс изменения инвестиционной привлекательности территории, на которой необходимо размещение объектов жилой недвижимости.

Во втором блоке на основе данных первого блока и статистических данных значений основных удельных показателей необходимо рассчитывать минимальную себестоимость 1 кв. м строительства с учетом инвестиционных предпочтений потенциальных покупателей.

Третий блок состоит из расчетов приростов численности потенциальных инвесторов, основанных на прогнозах об изменениях стоимости жилищного строительства: количество домохозяйств с уровнем дохода выше прожиточного минимума в три раза и количество домохозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

В четвертом блоке производится расчет количества домохозяйств, основанный на известном приросте количества домохозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий, попадающих в категорию граждан, имеющих право на субсидирование жилья из бюджетных средств.

В пятом блоке производится расчет необходимых инвестиций, основанный на известном приросте количества домохозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий (п. 3).

В шестом блоке производится расчет объемов денежных средств домохозяйств, нуждающихся в жилье, доступа для инвестирования в объекты жилой недвижимости.

В седьмом блоке производится расчет объемов денежных средств, выделенных из бюджета разных уровней (п. 3).

В восьмом блоке производится расчет объемов кредитных средств, предоставленных коммерческими структурами для домохозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Девятый блок – расчет, прирост объема жилищного строительства, основанный на себестоимости жилищного строительства (п. 2) и прибыли от реализации строительной продукции (п. 8).

В десятом блоке необходимо принять решение о территориальном размещении объектов жилой недвижимости с учетом инвестиционной привлекательности.

В одиннадцатом блоке определяется структура инвестиций, основанная на известных потребностях в финансировании (п. 7, 8) и объема собственных средств (п. 6).

В двенадцатом блоке производится расчет затрат, необходимых для увеличения инвестиционной привлекательности территории, на которой необходимо разместить объекты жилой недвижимости, за счет развития инфраструктуры.

В тринадцатом блоке производится расчет показателей коммерческой и бюджетной эффективности территориального размещения объектов жилой недвижимости.

Заключительный, четырнадцатый, блок предназначен для корректировок показателей эконометрической модели с целью обеспечения коммерческой и бюджетной эффективности и повышения инвестиционной привлекательности территории размещения объектов жилой недвижимости для реализации принятых программ.

Описанные блоки процедур на уровне Ростовской области разработаны в соответствии с Областной программой развития жилищного строительства в Ростовской области на 2011–2015 годы.

Матрица Романенко-Румянцева [5] – это выбранный инструмент, который позволит контролировать выполнение неравенства при каждой стратегической альтернативе. Исходные и производные индексы матрицы в случае соблюдения всех условий интенсивного типа развития должны увеличиваться (на каждом шаге реализации программы): по каждой строке матрицы при движении слева направо и по каждому столбцу матрицы при движении снизу вверх.

Алгоритм построения модели предполагает сопоставление дисконтированных затрат и результатов, в силу чего реализуется с использованием широко известного методического инструментария.

Таким образом, осуществление в Ростовской области комплексного инновационного освоения территорий застроек позволит увеличивать объемы жилищного строительства и развить инженерную, транспортную и социальную инфраструктуры.

Во избежание негативных последствий на рынке жилья необходимо, с одной стороны, создать условия для массового строительства жилья эконом-класса на территории области, а с другой – стимулировать рост объемов ипотечного кредитования в регионе. Привлечение инвестиций позволит обеспечить ввод жилья на заданном уровне.

На основе разработанной инновационной модели повышения эффективности управления процессом адресного размещения жилищного строительства в Ростовской области на следующем этапе необходимо сформировать научно-методологические основы его стратегического планирования.

Список литературы

1. Василенко Ж.А. Методика оценки объектов жилой недвижимости с учетом инвестиционных предпочтений // Инженерный вестн. Дона. – 2010. – № 4.
2. Василенко Ж.А. Моделирование механизма инвестиционной привлекательности жилищного сектора региона // НПЖ «Экономика. Управление. Право». 2011. – № 10 (22). – окт.
3. Областная программа «Развитие жилищного строительства в Ростовской области на 2011–2015 годы».
4. Романенко И.В. Экономический механизм инновационного развития региона // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1. – С. 296–301.
5. Романенко И.В. Экономический механизм управления нововведениями: структура, классификация, эффективность // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2. – С. 85–90.
6. Хачатрян С.Р. Моделирование структурных параметров муниципального жилищного строительства при бюджетных ограничениях // Аудит и финансовый анализ. – 1999. – № 4.
7. Цапу Л. И. Научно-методологические основы повышения эффективности управления жилищным строительством в мегаполисе: учеб. пособие. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 76 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ (ТРАНСПОРТ)

УДК 338.45:629.331

Е. Г. Цыплакова

Оценка воздействия безгаражного хранения автотранспорта на состояние селитебных территорий северных городов на примере Санкт-Петербурга

В статье рассматриваются вопросы экологической безопасности, связанные с безгаражным хранением автотранспорта в крупных городах. На примере Санкт-Петербурга анализируются эколого-экономические показатели такого хранения как основа для последующей разработки комплекса организационных, архитектурно-строительных, инженерных и технических мероприятий по обеспечению экологической безопасности селитебных территорий, особенно в центральной исторической части города.

The article covers problems concerning the ecological safety and connected with keeping the motor transport outside a garage on the residential area in the cities. On the example of Saint Petersburg the ecological and economical statistics of such keeping are analyzed in order to develop a set of organizational, architecture and building construction, engineering and technical steps to secure the ecology of the residential areas, particularly in the central historical part of the city.

Ключевые слова: качество жизни, экономическая оценка ущерба, экологическая безопасность, санитарно-гигиенические условия.

Key words: quality of life, economical impact assessment, ecological safety, sanitation.

Развитие автомобильного транспорта стало одним из выдающихся событий минувшего века. Вместе с тем оно породило массу новых серьезных проблем, к числу которых относится создание дискомфортных сред в зоне обитания человека. Последнее событие особенно важно, так как присутствие все возрастающего количества автотранспортных средств, особенно в зоне жилой застройки, и невнимание к местам хранения и парковок лишает человека последнего рубежа экологической защищенности и, по сути дела, не дает ему возможности другого выбора.

В связи с возросшим в 1990-е гг. количеством автомобилей во всех крупных городах России, в том числе в Санкт-Петербурге, в местах сосредоточения автомобильного транспорта (перекрестки, дорожные развязки, автомагистрали, зоны города с плотной жилой застройкой) концентрация в воздухе вредных веществ, выбрасываемых с отработавшими газами, согласно официальным данным,

зачастую превышает санитарные нормы в несколько раз. Массовая парковка и неорганизованное хранение автомобилей на придомовых территориях, особенно северных крупных городов, резко ухудшают качественный состав приземного слоя атмосферы, что негативно сказывается на здоровье населения, проживающего в прилегающих зонах застройки.

Безгаражное хранение автотранспорта на площадках, не приспособленных для автостоянок, создает серьезную экологическую проблему, особенно в центральной, исторической части города. Формирование города – длительный исторический процесс, в результате которого складывается планировочная структура застройки городских территорий. Городские системы росли, поглощая прилегающие деревни и села, перерождались, приспосабливаясь к новым условиям функционирования. В современном городе транспорт является градообразующим фактором. Сеть транспортных магистралей и улиц становится основой планировочной структуры города, поскольку социальный и технический прогресс порождает развитие активных сил города, повышение контактов населения и увеличение его подвижности. С другой стороны, крупные города, образовавшиеся в ранние эпохи, оказались не приспособленными к современному уровню автомобилизации. Противоречие между сложившейся планировочной структурой и возрастающим количеством автомобилей наблюдается почти во всех крупных городах мира. Вызвано это следующими причинами.

1. Особенность планировочной структуры старых городов заключается в том, что транзитный транспорт движется через центр, что приводит к его перегрузке.

2. В городах отсутствует четкая дифференциация уличной сети; скоростные улицы не в состоянии обеспечить транзитное движение; мала ширина проезжей части улиц, нет места для транспортных стоянок.

3. На улицах с интенсивным движением недостаточно транспортных развязок, транспортные потоки не полностью отделены от пешеходных.

4. Жилая застройка недостаточно изолирована от шума, газов пыли.

5. В зоне жилой застройки недостаточно мест для хранения возрастающего количества индивидуального транспорта.

Структура территорий, расположенных в историческом центре Санкт-Петербурга и прилегающих к нему, многократно изменялась и характеризуется в настоящее время повышенной интенсивностью застройки. Со второй половины XIX в. земельные участки внутри кварталов застраивались многоэтажными домами, которые соседствовали с архитектурно-историческими памятниками, мелкими

строениями и производственными предприятиями. Особенностью территорий этого вида является традиционная квартальная система планировки с периметральной застройкой. Дома возводились на любых свободных территориях в ущерб зеленым насаждениям. Строительство было подчинено стремлению максимально использовать площадь участков. В зависимости от их формы дома принимали самые разнообразные очертания в плане. Возникали узкие улицы, переулки, «глухие» дворы и дворы-«колодцы», не отвечающие требованиям санации, с нарушением условий инсоляции и аэрации. Последние несколько лет застраиваются новыми домами и оставшиеся свободные участки больших дворовых территорий.

В настоящее время в связи с бурным развитием автотранспорта и недостатком мест его хранения эти узкие улицы-каньоны, переулки, «глухие» дворы и дворы-«колодцы», и так не отвечающие требованиям санации, превращены в импровизированные автостоянки, где не только хранится как индивидуальный, так и общественный автотранспорт, но и производятся его мойка, профилактический и текущий ремонт. Все это происходит под окнами жилых квартир (особенно страдают жильцы первых этажей), а как известно, основным эксплуатационным свойством жилого здания, помимо морального и физического износов, является микроклимат помещений, который влияет на комфортность пребывания в доме и складывается из таких факторов, как тепловлажностный режим, чистота воздуха, зрительный и шумовой комфорт. Бесконечные торможения и остановки, пуск и прогрев двигателей, малые скорости при движении по дворовым территориям (режимы, характеризующиеся повышенным выбросом вредных веществ), шум двигателей, грохот дверей, рев сигнализации (особенно в ночные часы), неприятные запахи и испарения топлив, масел и т. д. с последствиями, которые трудно представить в полном объеме – все это создает неблагоприятную экологическую обстановку в жилых районах города исторической части Санкт-Петербурга. Территории дворов и уличных каньонов порой полностью заполнены автомобилями, отравляя окружающее пространство выхлопными газами, вредными испарениями и тяжелыми металлами.

В настоящее время в Санкт-Петербурге эксплуатируется более 1500 тыс. индивидуальных легковых автомобилей. При этом для постоянного хранения имеется 6 тыс. машиномест в капитальных гаражах, 272 тысячи временных гаражей-боксов и 88 тысяч машиномест на открытых охраняемых стоянках. Таким образом, 825 тысяч автомобилей не обеспечены местами хранения. В условиях высокого уровня автомобилизации (350...400 автомобилей на 1 тыс. жителей, нормативный – 280...300 автомобилей на 1 тыс. жителей) значительная часть свободных пространств, в основном га-

зон и площадок, внутриквартальных проездов и дворовых территорий загромождается припаркованными автомобилями. Даже вновь осваиваемые жилые районы, построенные по новым проектам, не удовлетворяют все возрастающие потребности владельцев автомобилей.

Анализ условий хранения автотранспорта в Санкт-Петербурге и области показывает, что в автотранспортных предприятиях преобладает в основном хранение автомобилей на открытых площадках (безгаражное хранение) и закрытое в неотапливаемом помещении. Увеличивается число коллективных и частных автостоянок на открытых площадках. Индивидуальный транспорт хранится в закрытых неотапливаемых помещениях и на открытых организованных автостоянках. В последнее время появилась тенденция закрывать дворовые территории металлическими оградами и воротами и устраивать на них автостоянки, охраняемые или нет, или переоборудовать под автостоянки близлежащие газоны. Однако чаще всего индивидуальный автотранспорт хранится в непосредственной близости от жилья, вдоль проезжей части на улицах, во дворах или дворах-«колодцах» под окнами жилых квартир (так называемые импровизированные стоянки).

Как показывает анализ санитарно-гигиенических условий, наиболее острая экологическая ситуация возникает в местах автостоянок и парковки автомобилей. Режимы работы двигателей в данных условиях характеризуются «залповыми» выбросами отработавших газов при пуске прогрева и выезде на линию (рис. 1). Такие стационарные режимы, как включение прогрева холодного двигателя, остановка и торможение при движении по дворовым территориям и внутриквартальным проездам, заставляют водителей использовать пониженные передачи, что ведет к работе двигателя на неэкономичных режимах и способствует загрязнению воздуха продуктами неполного сгорания топлива и увеличению транспортного шума.

Негативное воздействие на окружающую среду оказывают не только компоненты отработавших газов, но и углеводородные топлива, масла и смазки. Обладая большой способностью к испарению, особенно при повышении температуры, пары топлив и масел распространяются в воздухе. Поверхностные стоки, включающие дождевые и талые снеговые воды, воды от мойки автомобилей и т. д., содержат жидкие нефтепродукты, остатки моющих, дезинфицирующих, антиобледенительных и противогололедных реагентов, формовочных смесей, растворов, продукты разрушения искусственных покрытий и износа шин и губительно воздействуют на окружающую среду.

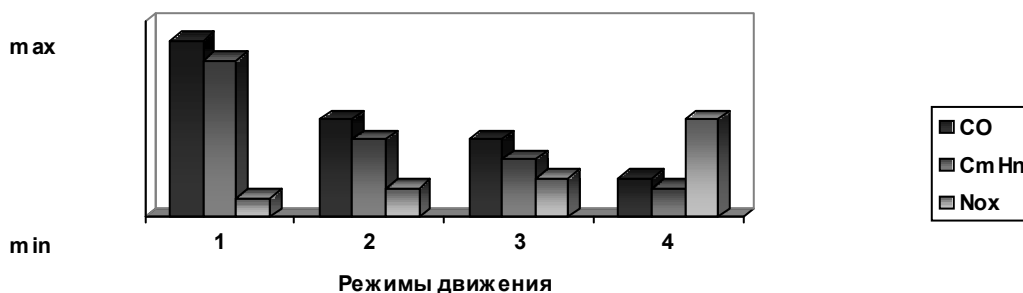


Рис. 1. Режим работы двигателя автомобиля: 1 – пуск двигателя; 2 – прогрев; 3 – холостой ход; 4 – выезд на линию

Парковка и хранение автомобилей на придомовых территориях особенно ухудшает состояние приземного (от 2...10 м) слоя атмосферы, что пагубно сказывается на здоровье детей и людей, значительную часть своего времени проводящих возле дома. Воздействие на организм человека может проявляться в виде острых и хронических отравлений и различного рода заболеваний (аллергии, злокачественные опухоли, лейкозы, лейкемии, анемии, психоневрологические расстройства, головные боли, слепота, потеря памяти и т. п.). Воздействие на организм человека различно: от неприятных ощущений до возникновения серьезных заболеваний, вплоть до онкологических, а при значительных воздействиях – до смертельного исхода.

Значение негативных факторов для Петербурга резко возросло за последние 10 лет как следствие более чем трехкратного увеличения численности единиц автотранспорта. Вместе с тем количественная оценка загрязнения городской среды объектами автотранспортного комплекса затруднена из-за отсутствия репрезентативной информационной базы. В отличие от стационарных источников для оценки загрязнения окружающей среды передвижными источниками, составляющими основную часть объектов автотранспортного комплекса, необходимо подробное описание всей инфраструктуры рассматриваемой территории. Тип, плотность и характер застройки, схемы организации движения, плотность проживающего населения, основные пассажиропотоки и множество других факторов оказывают значительное влияние на величину негативного воздействия, наносимого объектами автотранспортного комплекса.

В связи с необходимостью количественной и качественной оценки загрязнений, осуществления мер по их снижению и оценки эффективности этих мер возникла необходимость получения информации о выбросах от автотранспорта и тщательного рассмотрения вопроса о переносе примеси в условиях городской застройки.

Можно выделить как минимум четыре группы основных факторов, оказывающих определяющее воздействие на режим рассеяния примеси в городских условиях:

- характеристика застройки (наличие дворов-«колодцев», уличных каньонов);
- интенсивность автотранспортных потоков;
- расположение и характеристики стационарных объектов автотранспортного комплекса (автозаправки, станции автосервиса, стоянки автотранспорта);
- элементы улично-дорожной сети.

Построить модель загрязнения объекта окружающей среды с возможностью его оценки в любой точке изучаемого пространства позволяют расчетные методы. В ходе проведенных работ авторами осуществлено моделирование процессов загрязнения территорий улично-дорожной сети выбросами автотранспорта. В качестве базовой модели для расчета распространения выбросов автотранспорта в условиях городской застройки в рамках данной работы выбрана модель CALINE-4, представляющая разумный компромисс между сложностью расчетов и достоверностью получаемых результатов. При расчете техногенной нагрузки и вредных выбросов магистралей, перекрестков, автостоянок и дворовых парковок, а также эколого-экономического ущерба были апробированы некоторые отечественные методики (рис. 2–7).

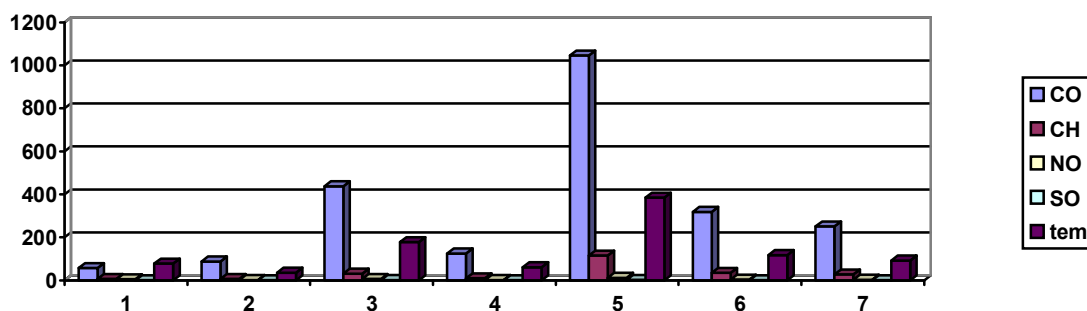


Рис. 2. Сравнительная характеристика выбросов, $\Gamma_{\text{мин}}$, и техногенная нагрузка, $\text{tem}_{\text{мин}}$, от автотранспорта: 1 – пробеговый выброс на магистрали; 2 – выброс на перекрестке; 3 – суммарный выброс на пяти перекрестках; 4 – выброс при выезде с автостоянки (теплый период года); 5 – выброс при выезде с автостоянки (холодный период года); 6 – выброс при выезде с автостоянки (холодный период года) с применением предпускового разогрева; 7 – выброс при выезде с автостоянки (холодный период года) с применением подогрева в течение межсменной стоянки

В рамках данной работы проведен расчет величины эколого-экономического ущерба от автостоянок и построены гистограммы для всех автостоянок. На рис. 3–5 и в таблице представлена вели-

чина экономического ущерба от автотранспорта в Санкт-Петербурге при выезде и въезде на автостоянку для холодного и теплого времени года.

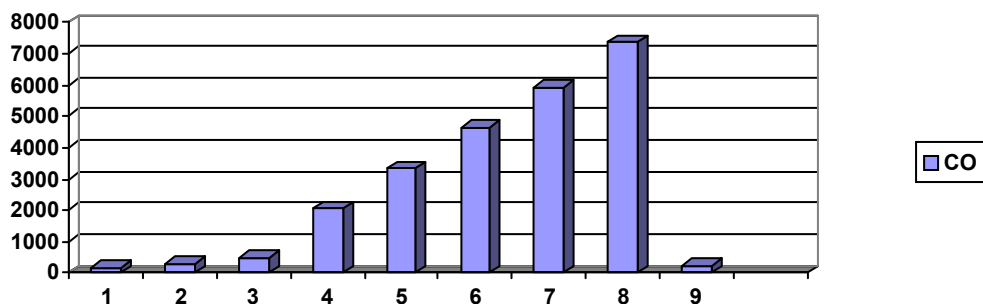


Рис. 3. Величина предотвращенного ущерба, тыс. руб., от выбросов CO, г/мин, от автомобиля при выезде с территории стоянки и возврате при разных температурах окружающей среды, °C: 1 – (+20); 2 – (+10); 3 – (+5); 4 – (-5...-10); 5 – (-10...-15); 6 – (-15...-20); 7 – (-20...-25); 8 – (ниже -25); 9 – подогрев двигателя при межсменной стоянке

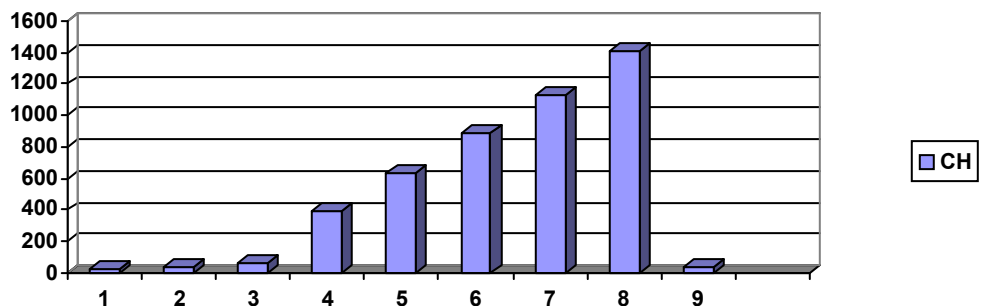


Рис. 4. Величина предотвращенного ущерба, тыс. руб., от выбросов CH, г/мин, от автомобиля при выезде с территории стоянки и возврате при разных температурах окружающей среды, °C: 1 – (+20); 2 – (+10); 3 – (+5); 4 – (-5...-10); 5 – (-10...-15); 6 – (-15...-20); 7 – (-20...-25); 8 – (ниже -25); 9 – подогрев двигателя при межсменной стоянке

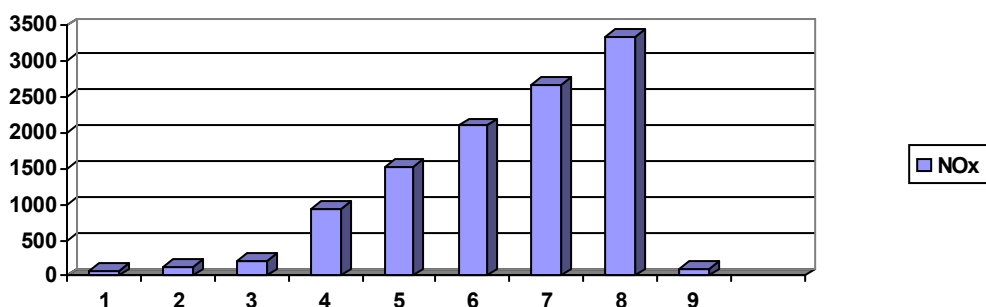


Рис. 5. Величина предотвращенного ущерба, тыс. руб., от выбросов NOx, г/мин, от автомобиля при выезде с территории стоянки и возврате при разных температурах окружающей среды, °C: 1 – (+20); 2 – (+10); 3 – (+5); 4 – (-5...-10); 5 – (-10...-15); 6 – (-15...-20); 7 – (-20...-25); 8 – (ниже -25); 9 – подогрев двигателя при межсменной стоянке

Таблица 1

Величина предотвращенного ущерба, тыс.руб., от выбросов автомобиля при выезде с территории стоянки и возврате при разных температурах окружающей среды, ° С

Выбросы	+20	+10	+5	-5 – -10	-10 – -15	-15 – 20	-20 – -25	Ниже -25	Предпусковой подогрев
CO	153,81	286,41	463,21	2047,8	3334,9	4622,1	5907,4	7357,2	205,61
CH	23,82	42,38	67,13	391,39	638,91	886,43	1133,9	1412,4	35,58
NOx	83,86	138,56	211,49	933,51	1516,9	2100,3	2683,8	3340,2	94,81

На основании данных гистограмм можно сделать вывод, что максимальный ущерб приходится на зимний период времени года. Экономического результата снижения выбросов можно добиться, используя в зимний период предпусковой электроподогрев двигателя автомобиля.

На рис. 6 показана величина годового предотвращенного ущерба от автостоянок на 650, 500, 400, 300, 250, 50 автомобилей. На рис. 7 – общий экономический ущерб в сравнении с общим экологическим ущербом с применением предпускового электропрогрева.

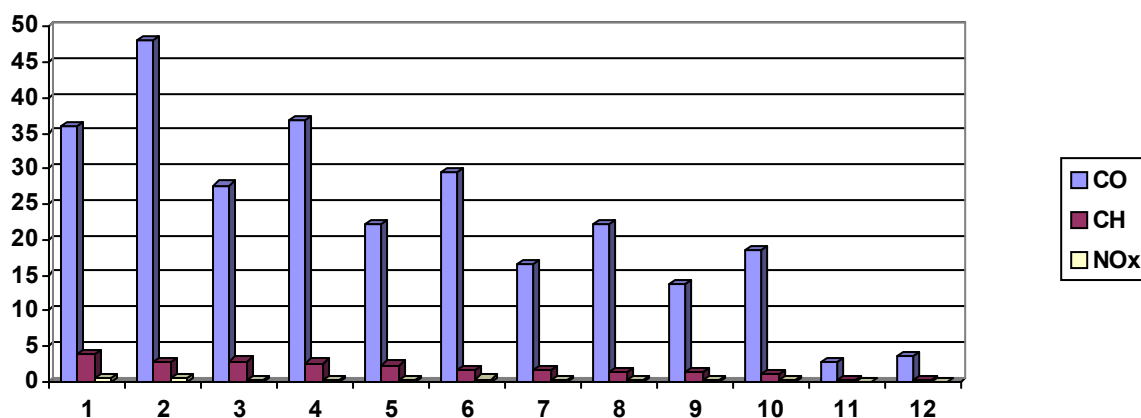


Рис. 6. Величина годового предотвращенного ущерба, тыс. руб.:
 1 – холодный период, 650 автомобилей; 2 – теплый период, 650 автомобилей;
 3 – холодный период, 500 автомобилей; 4 – теплый период, 500 автомобилей;
 5 – холодный период, 400 автомобилей; 6 – теплый период, 400 автомобилей;
 7 – холодный период, 300 автомобилей; 8 – теплый период, 300 автомобилей;
 9 – холодный период, 250 автомобилей; 10 – теплый период, 250 автомобилей;
 11– холодный период, 50 автомобилей; 12– теплый период, 50 автомобилей

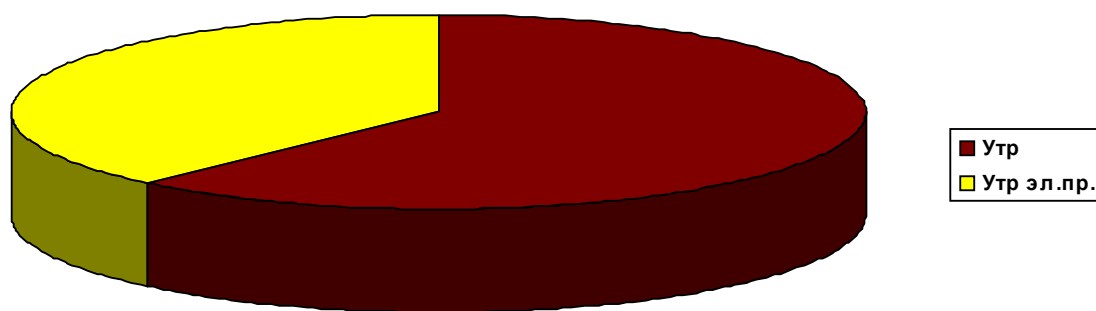


Рис. 7. Круговая диаграмма для автостоянки с численностью машин 650

Рассмотренная на рис. 6 величина годового предотвращенного ущерба, относящаяся к подвижным источникам автотранспорта, позволяет оценить экологические и экономические последствия загрязнения атмосферного воздуха. Чтобы заинтересовать предприятия автотранспорта и автовладельцев во внедрении средозащитных мероприятий, необходимы экономические рычаги и стимулы со стороны государства.

Необходимо учесть, что существующие методики расчета экономического ущерба весьма несовершенны. Его величина всегда занижена против реально существующей из-за невозможности выразить при нынешнем развитии экономической науки все виды натурального ущерба в стоимостной форме.

Представленные в настоящей работе результаты исследований свидетельствуют, что загрязнение автотранспортом атмосферы жилой среды является одним из ведущих факторов воздействия на окружающую природную среду в целом и здоровье человека в частности. Особенно пристального внимания требует проблема загрязнения автомобильным транспортом внутриквартальных и дворовых территорий.

В ходе проведенных работ осуществлено моделирование процессов загрязнения междомовых территорий выбросами автотранспорта. Проведена классификация дворовых территорий по степени экологической опасности. В результате можно сделать следующие выводы.

1. Наиболее опасными для населения с точки зрения возникновения зон повышенной концентрации вредных веществ следует рассматривать места парковки автотранспортных средств внутри замкнутых дворовых территорий в непосредственной близости от стен жилого здания.

2. Дворы, имеющие характерный размер 10 и менее метров, отнесены к 1-й наиболее опасной с экологической точки зрения группе дворов и требуют первоочередных мер по освобождению от паркующихся в них автомобилей.

3. При неблагоприятных метеорологических условиях и расстояниях от припаркованных автомобилей в 2–3 м концентрация примеси в воздухе, инфильтруемом в жилые помещения 1–3 этажей, может достигать двукратного превышения предельно допустимых концентраций (ПДК).

Как следует из представленных данных, наибольшую опасность для возникновения повышенных концентраций в зоне дыхания людей представляют узкие уличные каньоны и парковка автомобилей непосредственно у стен зданий в «глухих» дворах и дворах-«колодцах». В этом случае зоны двукратного и более превышения ПДК могут быть и внутри жилых помещений. Как показывают расчеты по межзональной модели (COMIS-2) инфильтрации примесей внутри помещений, строительные оболочки способны ослабить внешние концентрации лишь на 30...40 %

Результаты моделирования элементов улично-дорожной сети подтверждены данными натурных замеров. В качестве характеристики загрязнения воздуха автотранспортом для натурального исследования был выбран оксид углерода с учетом его высокой консервативности и сравнительно меньшей трудоемкости отбора и анализа проб (рис. 8).

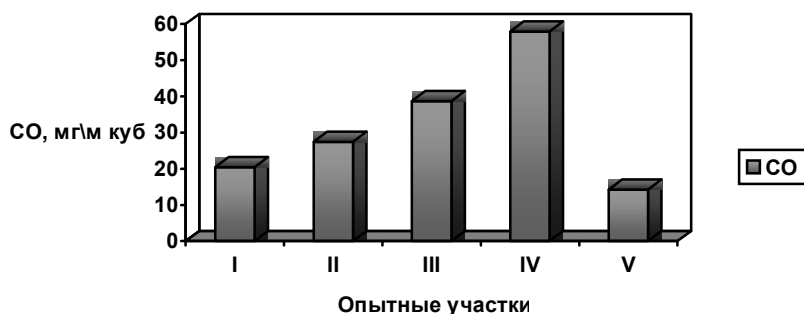


Рис. 8. Максимальные измеренные концентрации CO опытных участков:
1 – открытая автостоянка; 2 – зеленый двор старой жилой застройки;
3 – озелененный двор-«колодец»; 4 – двор-«колодец»;
5 – открытый зеленый двор новой жилой застройки

Наиболее неблагоприятная экологическая обстановка отмечалась во дворах-«колодцах», имеющих небольшую площадь и окружены высокотажными зданиями (5–7 этажей). Наличие озеленения в «колодцах» способно защитить только верхние этажи, в то время как на уровне первых этажей концентрация CO очень часто превы-

шает ПДК. При наиболее неблагоприятных метеоусловиях зафиксированы концентрации СО в воздухе на уровне первого этажа дома порядка 10–12 ПДК (при двух и более работающих двигателях) и порядка 3–4 ПДК при одном работающем двигателе. В квартире на первом этаже концентрация СО обычно чуть ниже, чем на улице, или такая же – от 2–3 до 10–12 ПДК. Увеличение скорости ветра до 12 м/с существенно не приводило к интенсивному рассеянию примеси, и концентрация СО в тех же точках и аналогичных условиях составляла 2–3 ПДК. Интересно, что даже при данной скорости ветра и работе двигателя автомобиля, расположенного на расстоянии 8 м от стены здания, концентрация СО на уровне первого этажа дома составила 2,5 ПДК. При минимальном количестве автомобилей и неработающих двигателях концентрация СО составляла 0,4...0,8 ПДК.

Особенностью парковки в больших открытых дворах является расположение автомобилей вдоль проездов, отделенных от стен жилых зданий газоном шириной 2–3 м, у подъездов. Автомобили выстраиваются вдоль всего здания и при неблагоприятных метеоусловиях, интенсивности прибытия и отбытия создают повышенные концентрации СО у стен жилых домов: 1–3 ПДК.

Концентрация СО в зоне перекрестков и уличных каньонов даже при благоприятных метеоусловиях (скорость ветра – 7–12 м/с, T – +18...20° С) составляла 2–4 и более ПДК. Парковка автомобилей вдоль проезжей части создает дополнительную нагрузку на уличный каньон. Кроме повышенных выбросов при пуске и прогреве двигателя автомобиля, уличная парковка является существенной помехой для движения автотранспорта и, следовательно, провоцирует повышение выброса в окружающую среду за счет неэкологических режимов работы двигателей (разгон – торможение).

В защите жилых районов города от загрязнения автомобилями наша страна существенно отстала от развитых зарубежных стран. Анализ литературных источников и действующих нормативных актов показал, что экологическое состояние внутриквартальных проездов и дворовых территорий городских застроек не оценивается как неблагоприятное для жизнедеятельности городского населения. В связи с этим возникла острая социально-экологическая проблема – комфортность проживания и безопасности жизнедеятельности горожан.

Выполненный анализ подтвердил актуальность выбранного направления и необходимость дополнительной оценки импровизированных автостоянок как объекта автотранспортного комплекса и прилегающих территорий как фрагмента улично-дорожной сети, а также разработки и внедрения целого комплекса мероприятий: организационных, архитектурно-строительных, инженерных, технических по обеспечению экологической безопасности селитебных территорий, особенно в центральной исторической части города.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.22:346.26:502/504

Н. П. Казаков

Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере: базовые понятия и принципы

В статье дается авторское определение экологического предпринимательства в рекреационной сфере и формулируются принципы этого предпринимательства.

In the article the author's definition of notion "ecological enterprise in the recreational sphere" is given and the principles of the enterprise are formulated.

Ключевые слова: предпринимательство, экологическое предпринимательство, рекреационная сфера, принципы экологического предпринимательства.

Key words: enterprise, ecological enterprise, the recreational sphere, principles of ecological enterprise

Под экологическим рынком, по мнению Н. Ф. Реймерса (1990), следует понимать подчиненную законам стоимости, спроса и предложения сферу трудового и товарно-денежного обращения, где свободно формируется спрос, предложение и цена на продукцию природоохранного назначения. Беря за основу это определение, сформулируем понятие *экологического предпринимательства* в рекреационной сфере: это легитимная и инициативная деятельность физических и юридических лиц по производству продукции природоохранного назначения, которая выполняет предупредительную, поддерживающую и восстановительную функцию по отношению к рекреационным ресурсами и обеспечивает качество среды обитания человека.

Продукция природоохранного назначения в рекреационной сфере – это товары (работы и услуги производственной и непроизводственной сферы), использование которых обеспечивает охрану окружающей среды в рекреационной зоне, рациональное рекреационное природопользование и восстановление (воспроизводство) рекреационных ресурсов.

Круг проблем, связанных со стабильным развитием экологического предпринимательства в условиях рыночных отношений в России и требующих безотлагательного решения, весьма обширен. Часть из них нашла отражение и в рекреационной сфере.

Каждая из приведенных проблем требует своего всестороннего рассмотрения и исследования. Например, в области экологического права правомочна постановка вопроса: существует ли объективная необходимость выделения экологического предпринимательства в качестве самостоятельного объекта правового регулирования, или для этого достаточно норм действующего законодательства?

Многие законодательные акты, относящиеся к природоохранной деятельности, охватывают лишь одну сторону проблемы – регламентируют состав и содержание обязательных требований, которые должны соблюдаться всеми субъектами правоотношений: определены предельные уровни допустимых воздействий, система контроля, размеры и порядок взимания экологических платежей штрафных санкций.

В целях практического решения проблем правового обеспечения Комитетом по вопросам экономической политики Совета Федерации Федерального Собрания РФ была инициирована разработка проекта закона «Об основах экологического предпринимательства в РФ». Межпарламентской ассамблеей государств – участников Содружества Независимых Государств в 1998 г. законопроект был принят в качестве модельного.

В настоящее время приходит понимание того, что продукция экологического предпринимательства – это не товар в буквальном смысле, это изменение характера обмена между покупателем и продавцом в пользу приоритета первого в условиях ослабления монополии второго. По сути дела, происходит формирование новой философии бизнеса. Основным потребителем природоохранной продукции следует считать общество в целом, что соответствует реальной экономической ситуации в стране.

Важным вопросом является обоснование принципов, которыми должно руководствоваться экологическое предпринимательство в рекреационной сфере. Принципы экологического предпринимательства должны являться основополагающим вектором, задающим направление развития данной сферы. Анализ специальной литературы свидетельствует об отсутствии системного изложения таковых в научных публикациях. В какой-то мере можно ориентироваться на принципы государственной экологической политики, представленные в экологической доктрине РФ, а также принципы охраны окружающей среды, закрепленные в ФЗ «Об охране окружающей среды» (2002).

Достаточно разработанными представляются принципы рационального природопользования. В ряде работ формулируются от трех до восьми эколого-экономических принципов, среди которых: 1) загрязнитель платит; 2) переход от затратного принципа к природосберегающим методам хозяйствования; 3) устойчивого развития; 4) альтернативных издержек и др.

Особенностью экологического предпринимательства в рекреационной сфере является, на наш взгляд сохранение качества окружающей среды как основы сохранения и воспроизводства здоровья рекреантов. В данном контексте теоретически обоснованные принципы должны давать практике рекреационного природопользования ясные ответы (установки, рекомендации) на главные вопросы: во-первых, какие режимы эксплуатации рекреационных ресурсов будут способствовать сохранению рекреационной емкости дестинации в сбалансированном состоянии и, во вторых, каким образом провести оптимизацию рекреационного природопользования по критерию максимизации прибыли экологического предпринимательства в этой сфере.

Исходя из вышесказанного, к базовым принципам экологического предпринимательства следует отнести следующие: биосферосовместимости; баланса экономических и экологических интересов общества; социальной ориентированности; экологически приемлемого предпринимательства; приоритета охраны жизни и здоровья человека; охраны окружающей среды и рационального рекреационного природопользования.

Раскроем содержание этих принципов.

Принцип биосферосовместимости следует трактовать как совокупность производственных процессов в рекреационной сфере, обеспечивающих щадящий режим для биосферы. Биосферосовместимые технологии сегодня – это всего лишь тенденции научно-философской, географо-биологической и инженерной мысли. Необходимы новые поисковые, теоретические и методологические, а также инженерные прорывы для начала создания биосферосовместимых технологий.

Баланс экономических и экологических интересов общества – в идеале это достижение высоких экономических показателей при соблюдении высокого качества окружающей среды.

Приоритет охраны жизни и здоровья человека – данный принцип является основополагающим при любом виде деятельности. Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере по своей сути подразумевает следование этому принципу.

Экологически приемлемое предпринимательство – основное содержание его организации должно состоять в разработке и внедрении комплекса нормативных документов, которые в своей совокупности представляют систему легализованных экологических требований различного уровня: от национальных экологических стандартов до условий, которым должна отвечать конкретная продукция и услуги, в частности в рекреационной сфере. Целевым назначением упомянутых документов является обеспечение взаимосвязи экологии и экономики, закрепление на государствен-

ном уровне обязательности принципа экологически приемлемого предпринимательства.

Охрана окружающей среды и рациональное рекреационное природопользование. В настоящее время обострились проблемы использования рекреационного потенциала. Ощущается нехватка рекреационных водоемов, загрязняются ландшафты, отторгаются рекреационные территории. Очевидно, что развитие рекреационной зоны крупной агломерации немыслимо без охраны природной среды, упорядочения территориальной организации всех видов хозяйственной деятельности. Принцип должен реализоваться через комплексный организационный подход, при котором на первый план выступает увязка развития рекреации с основными направлениями развития агломерации.

Рыночные отношения в России требуют новых практических подходов для эффективного функционирования уже сложившейся системы природоохранных и рекреационных территорий. Доля тех и других не слишком представительна в общем балансе земель субъектов Федерации. Хотя потенциально таких земель хватает. Так, в Ленинградской области 67 % территории пригодно для рекреационного освоения. Одной из проблем в этой сфере является реализация бесконфликтной интеграции двух типов природопользования: природоохранного и рекреационного. В целом же не секрет, что увеличение в системе природопользования рекреационных и природоохранных территорий позволит снизить остроту экологической ситуации и сохранить от истощения их природный и культурный потенциал.

В каждом конкретном случае приоритет должен отдаваться определенным видам использования территории (рекреационному или природоохранному), исходя из насущности соответствующих общественных потребностей, а также значения специфических территориальных природных зон или экономических свойств для тех или иных функций. Так, в районах традиционного курортного использования в первую очередь должны решаться те функции территории, которые связаны с необходимостью сохранения экологической чистоты района. На территориях нового освоения, включающих живописные и привлекательные участки природы, должна реализовываться возможность наиболее полного удовлетворения рекреационных нужд населения.

Необходимо более широко практиковать альтернативное природопользование. К примеру, вместо традиционного лесопользования (лесозаготовки) можно перейти к рекреационному лесопользованию. Оценки, проведенные по Ленинградской области, показывают, что рекреационное лесопользование гораздо предпочтительнее традиционного, связанного с лесозаготовками. В частно-

сти, использование территории четырех лесхозов на Карельском перешейке (Рощинского, Северо-Западного, Приозерского и Соновского) общей площадью 654,9 тыс. га при базовой ставке арендной платы для рекреационных нужд 11,3 тыс. руб. за 1 га может принести доход в размере 7,2 млрд руб. При этом лесной доход от использования всего лесного фонда Ленинградской области в 2006 г. составил 1,1 млрд рублей [5].

Таким образом, только четыре лесхоза области при переориентировании их на рекреационное лесопользование могут принести в бюджеты всех уровней в семь раз больше лесного дохода, чем леса всего региона.

Экологические проблемы по социальной значимости, безусловно, занимают первые позиции. Установление приоритетов решения экологических проблем в социальном контексте – задача сложная, поскольку приходится учитывать массу факторов, а исходные данные, как правило, не отличаются полнотой и надежностью.

В целом установление приоритетности – многоступенчатый процесс, в котором определяются критерии оценки экологических проблем, выявляются наиболее серьезные экологические проблемы и, наконец, определяются самые эффективные способы достижения экологических целей. Здесь важна роль оценки экологических издержек, связанных с загрязнением, а также предполагаемых выгод от снижения загрязнения.

Принимая во внимание большое разнообразие экологических проблем, а также ограниченность имеющихся ресурсов, для того чтобы получить максимальную отдачу от инвестиций на охрану окружающей среды, установление приоритетности совершенно необходимо, так как многие экологические проблемы на сегодняшний день невозможно решить «первыми». Для улучшения экологической обстановки важным становится выбор инструментов и подходов реализации этой важной социально значимой задачи.

Список литературы

1. Закон Российской Федерации от 10.01.02 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды». – М., 2002.
2. Казаков Н. П. Эколого-экономические механизмы рекреационного природопользования. – СПб.: Астерион, 2009.
3. Казаков Н. П., Ли И. В., Попков В. П. Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
4. Реймерс Н. Ф. Словарь-справочник по природопользованию. Экология. – М.: Наука, 1990.
5. Рощупкин В. Рекреационное лесопользование в Ленинградской области. Материалы совещания Федерального агентства лесного хозяйства. Пресс-служба Рослесхоза МПР, 2007.

Реструктуризация в инновационной сфере (на примере малого предпринимательства)

В статье рассматриваются вопросы малых инновационных предприятий, функционирующих в инновационной среде в условиях ограниченного их финансирования. Предлагается развитие: финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования бизнес-проектов на всех стадиях инновационного цикла; технологической инфраструктуры, включающей технико-внедренческие зоны, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, инжиниринговые центры, центры трансфера технологий и т. п., что, в свою очередь, позволит беспрепятственно развиваться малому и среднему бизнесу.

In this article the author consider problems of small-scale innovation enterprises in the conditions of the limited financing of enterprises that function in the innovation environment, and offer to develop the financial institutes which provide the continuing financing for business projects on different stages of the innovation cycle; the technological infrastructure including the zones of adoption of new technology, technoparks, innovation technological centers, business incubators, engineering centers, centers of the transfer of technologies, etc., that, in its turn, allow to develop the small- and medium-scale enterprise.

Ключевые слова: инновации, инновационная среда, малые инновационные предприятия (МИП), малое предпринимательство, инфраструктура инновационной системы, национальные инновационные системы (НИС).

Key words: innovation, innovation environment, small-scale enterprise (SSE), small-scale business, infrastructure of the innovation system, national innovation systems.

В рыночных условиях выживаемость предприятий малого бизнеса, как показывает анализ опыта работ российских предприятий, обеспечивается за счет осуществления реструктуризации, перехода к активной политике инновационного обновления и, прежде всего, расширения номенклатуры выпускаемых товаров и способности адаптироваться к изменениям рынка. Организация инновационной деятельности современного предприятия соединяет такие свойства, как способность изменять свою структуру, систематически переходить на производство товаров, потребляемых динамичным рынком, находить и работать с потребителем своей продукции. Формирование действенной системы управления инновационной деятельностью – это важнейшая задача по созданию эффективного хозяйствующего субъекта в Российских условиях.

Одним из главных механизмов реструктуризации экономики России, ее модернизации и устойчивого подъема должна стать национальная инновационная система, поскольку именно этот механизм создает необходимые условия и предпосылки для перехода экономики к новому технологическому укладу, обеспечивающему инновационный тип экономического роста [7]. Наблюдаемый в последние десятилетия переход экономики ведущих стран мира на инновационный путь развития сопровождается ростом масштабов и качественным углублением кооперации между различными участниками инновационной деятельности.

Обобщающим результатом интенсификации инновационных коммуникаций стало формирование национальных инновационных систем (НИС) – самовоспроизводящихся комплексов. НИС рассматривается как система трех основных элементов: внешней среды, трансфертных факторов и фактора, генерирующего инновации [6]. Внешние условия подразумевают правовые институты и структурные факторы (законодательство, финансы, образование), определяющие возможности для инноваторов. Важными элементами здесь являются: базовая система образования, определяющая образовательные стандарты; коммуникационная инфраструктура, включающая дороги, телефонию, электронные коммуникации; финансовые институты, определяющие доступ к капиталу, в том числе венчурному; законодательные и макроэкономические условия, такие как патентное законодательство, национальная денежная система, тарифы, правила конкурентирования; развитость рынка, включающая возможность оперативной работы с потребителями, размер рынка, барьеры для вывода продукции на рынок; состояние индустрии, включающее доступность поставщиков, субподрядчиков; система подготовки технических специалистов; система поддержки исследовательской деятельности; объем научно-исследовательских работ, финансируемых государственными и общественными фондами; академические институты, стратегические исследовательские программы.

Трансфертные факторы – это факторы, влияющие на эффективность связей между отдельными субъектами инновационного поля, информационные потоки. Трансфертные факторы характеризуют эффективность процесса обмена знаниями, условия для восприятия знаний и навыков, необходимых для инноваций.

Генератор инноваций является центральным элементом инновационного процесса и включает факторы, опосредованно или напрямую создающие инновации. Генератор инноваций, в свою очередь, определяется как сложная система, формирующая инновации на уровне организации. Каждый из элементов национальной инновационной системы может рассматриваться как подсистема, в

рамках которой выделены более мелкие элементы. Национальная инновационная система, в свою очередь, является подсистемой национальной экономической системы. Все элементы национальной инновационной системы находятся в динамическом равновесии. Изменение любого из элементов системы приведет к изменению множества её элементов и состояния системы в целом. При этом возможно существование сложных циклических процессов. Национальная инновационная система является открытой, т. е. допускает непредсказуемые входные воздействия со стороны внешних, не включенных в систему элементов. Основными компонентами национальной инновационной системы являются: разработчики идей инновационных предложений и новаций в процессе выполнения фундаментальных, поисковых и прикладных исследований в академических вузах и создатели инноваций – объединения их разработчиков, производителей и технологических менеджеров для организации производства наукоемкой инновационной продукции; инновационная инфраструктура разработчиков и создателей инноваций, обеспечивающая продвижение научно-технической разработки от идеи до серийного выпуска продукции; источники финансирования инновационных проектов (государственные фонды и программы, инвестиционные сети частных лиц, венчурные фонды, банки и т. д.); источники кадров для инновационной деятельности как в управлении, так и в производственном процессе; органы государственной власти и местного самоуправления, осуществляющие инновационную деятельность.

Инфраструктура инновационной системы – совокупность субъектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. Инфраструктура национальной инновационной системы (инновационная инфраструктура) – совокупность органов и организаций, осуществляющих в пределах предоставленных им полномочий руководство и реализацию государственной политики в области инновационной деятельности, а также совокупность специализированных инновационных коммерческих, некоммерческих предприятий и организаций, их объединений, саморегулируемых организаций и профессиональных союзов предпринимателей, обеспечивающих инновационную деятельность.

Реализация стратегии РФ в области развития науки и инноваций тесно связана с активизацией инновационной функции малого предпринимательства. В настоящее время представить инновационную среду без малых предприятий практически невозможно, так как они являются ее основным элементом развития. Малое предпринимательство уже по своей природе инновационно, а в условиях

экономики знаний это его качество усиливается и превращается в ключевой фактор трансформационных изменений. Во-первых, малое предпринимательство выступает в качестве такой институциональной структуры, которая обеспечивает подвижность и динамизм экономической системы в целом, способствует быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок, а также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на ускоренные темпы инновационного развития. Во-вторых, благодаря современным информационным технологиям, которые существенным образом меняют саму модель функционирования различных структур, обеспечивается доступ малых предприятий к новым видам деятельности и увеличивается доля малого предпринимательства на мировом рынке товаров и услуг. Кроме того, информационные технологии создают условия для снижения издержек производства и позволяют малым предприятиям повысить свою конкурентоспособность. К малым и средним организациям инновационной сферы с экономической точки зрения можно отнести [4]: венчурные организации – малые технологические организации, осуществляющие рискованные проекты. Венчурный технологический бизнес является базой современного развития страны; малые инновационные организации реализующие проект или выпускающие продукцию с инновацией; средняя инновационная организация, которая имеет несколько вариаций инвестиционной стратегии. Инвестиционная стратегия предпринимателя (инвестора), купившего венчурную организацию, заключается в быстром росте капитализации организации (рыночной стоимости) и захвате рынков сбыта [3].

Под МИП (малые инновационные предприятия) понимается такая организация, которая в течение последних трех лет имела завершённые инновации, т. е. новые или значительно усовершенствованные продукты, внедрённые на рынке, новые или значительно усовершенствованные услуги или методы их производства (передачи), также уже внедрённые на рынке, новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, внедрённые в практику.

Экономика, которая выбирает инновационный путь развития, не сможет обойтись без основных проводников новых технологий и инноваций, которыми являются МИП. Ряд новейших направлений НТП в частном секторе развивается в основном за счёт мелкого бизнеса – будь это биотехнология, программное обеспечение, научное приборостроение.

В России МИП начали появляться в начале 90-х гг. в ходе приватизационной кампании, когда из отраслевых НИИ стали организовываться малые предприятия, стремящиеся использовать свой интеллектуальный потенциал в условиях стихийно образованного

рынка. Постепенно их количество сокращалось, что было связано с разорением многих МИП из-за низкого спроса и сложностей выхода на рынок с новой продукцией. Однако с конца 90-х гг., стали появляться новые МИП, которые создавались и как компании, ведущие исследовательские разработки для крупных компаний, и как самостоятельные компании, которые выводили на рынок собственные разработки, часто являющиеся отечественными аналогами западных продуктов, но имеющие более привлекательную цену. Роль сектора малого предпринимательства в инновациях многогранна: с одной стороны, он обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, с другой – будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс. В значительной мере преимущества малых предприятий относятся и к инновационной сфере, что проявляется в следующем: в малых формах предпринимательства создаются наиболее благоприятные условия для творчества, которое само по себе носит индивидуальный характер; в малых предприятиях изобретатель, собственник и менеджер зачастую выступают в одном лице, что практически в значительной мере снимает основное противоречие корпоративного управления; производственную деятельность малых инновационных предприятий отличает их узкая предметная специализация, что предполагает концентрацию усилий и средств на заключительных стадиях создания нововведения и на первых этапах его распространения. Это означает, что фактически предприятие начинает научно-производственную деятельность сразу с опытно-конструкторских разработок, цель которых – достичь высокой технологичности изделия и быстро наладить его промышленное изготовление. Удельные затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы у малых высокотехнологических предприятий нередко в несколько раз превышают аналогичный показатель крупных предприятий, что способствует их более быстрому и эффективному появлению на рынке инноваций. Изобретательским группам малых предприятий довольно часто приходится работать в областях, в которых исследователи не являются профессионалами из-за ограниченности предприятия в людских ресурсах, так как небольшое предприятие не в силах привлечь специалистов из различных отраслей деятельности, а это часто способствует возникновению новых оригинальных новаторских идей и нового подхода к решению проблем. Новые информационные технологии создают малым предприятиям благоприятные условия функционирования, ранее возможные только в рамках крупных предприятий.

Одной из ключевых проблем развития малого предпринимательства в России является отсутствие правовой основы для малого инновационного бизнеса, а также неустойчивость и незавершенность законодательной базы в области налогового регулирования, которое все еще остается противоречивым и сложным. Это приводит к ситуации, когда только одна треть из зарегистрированных предприятий полноценно и легально осуществляет свою предпринимательскую деятельность. Основной причиной того, что на малых предприятиях в большинстве случаев используют обычные или незначительно усовершенствованные технологии и лишь в 10 % случаев применяются достаточно уникальные разработки, является неразвитость системы страхования и гарантий при реализации инновационных проектов в наукоемких малых производствах. В соответствии со стратегией РФ в области развития науки и инноваций важной задачей является создание благоприятных условий для развития малого инновационного бизнеса, в первую очередь дальнейшее развитие: финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования бизнес-проектов на всех стадиях инновационного цикла; технологической инфраструктуры, включающей технико-внедренческие зоны, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, инжиниринговые центры, центры трансфера технологий и т. п. [1].

Список литературы

1. Асаул А. Н. Национальная стратегия инновационного развития // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1.
2. Барановский К.А., Бендиков М. А., Хрусталева Е. Ю. Механизмы технологического развития экономики России. – М.: Наука, 2003.
3. Гончарова Н. А. Социально-экономическая сущность инновационных процессов в малом и среднем бизнесе // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 3.
4. Гордеев Д. А. Проблемы развития новых институциональных форм и отношений в инновационной деятельности Российской Федерации // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 3.
5. Георгиев Р. Развитие инновационных сетей и альянсов в условиях глобализации // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 1.
6. Дергунов А. И. Системный подход к развитию национальной инновационной среды // Инновации. – 2008. – № 3.
7. Иванов В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития // Инновации. – 2002. – № 4.

Проблемы развития предпринимательства в сфере реализации результатов интеллектуальной деятельности

В статье формулируются важнейшие проблемы коммерциализации интеллектуального продукта в Российской Федерации, предлагаются важнейшие пути развития предпринимательства в сфере внедрения результатов интеллектуальной собственности.

The article brings to light problems of commercialization of the intellectual product in the Russian Federation; the main ways of development of enterprise in the field of adoption of the intellectual property results are offered.

Ключевые слова: предпринимательство, интеллектуальная собственность, коммерциализация.

Key words: enterprise, intellectual property, commercialization.

В течение последних 10–15 лет в мировой экономике завершилась четвертая технологическая революция, связанная с интеллектуализацией производства. Ведущие фирмы мира изменили свой подход к вопросам экономического роста, перейдя от индивидуальной экономики к экономике, основанной на получении, использовании и передаче знаний.

По данным Минпромнауки России, в промышленно развитых странах 80–95 % прироста валового продукта приходится на новые знания, реализуемые в технике и технологиях, т. е. эти страны идут путем развития инновационной экономики.

Во всем мире в хозяйственном обороте наукоемкой продукции находится 2,3 триллиона долларов США, а наша страна, располагая крупной технической научной базой и квалифицированными кадрами (12 % ученых в мире), имеет не более 1 %, в то время как США – 36 %, Япония – 30 %, Китай – 6 %.

В настоящее время относительно корпоративных расходов на нанонауку США остаются безусловным лидером, страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) отстают, но ненамного, а инвестиции стран – членов ЕС почти в два раза меньше расходов корпоративного сектора стран АТР.

Доля России в наукоемкой продукции, поставляемой на мировой рынок, составляет 0,3–0,5 %, что мало по сравнению с Германией – 17 %, США – 36 % и Японией – 32 %. В области экспорта наукоемкой продукции РФ имеет всего 3–4 % от мирового объема, Китай – 22 %.

В настоящее время результаты интеллектуальной деятельности, знания, опыт, новые технологии – главный ресурс социально-экономического развития страны. По мере перехода результатов интеллектуальной деятельности в объекты интеллектуальной собственности они становятся основными активами, и возможно создание эффективных механизмов вовлечения объектов интеллектуальной собственности в сферу экономических отношений. При этом проблема коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является одной из центральных в инновационной стратегии развитых стран мира, так как ее решение непосредственно отражается на международной конкуренции национальной продукции. Еще совсем недавно общий уровень развития фундаментальных исследований связывался с технологическим будущим страны, а прикладные разработки – с настоящим состоянием производства. Теперь картина радикально изменилась: во всех развитых странах мира объем инвестиций в прикладные исследования намного превышает ассигнования на фундаментальные исследования.

Обобщая опыт научно-инновационной стратегии в целом и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в частности в развитых странах мира, можно сделать следующие выводы:

- научно-исследовательская и инновационная деятельность, которая ориентирована на рыночный спрос, содержит в себе достаточно высокий процент коммерциализации;

- косвенные методы поддержки процесса коммерциализации стали сегодня достоянием практически всех развитых стран мира. В первую очередь к ним относятся: ускоренные нормы амортизационных отчислений для оборудования в сфере НИОКР и инноваций; ежегодные государственные доплаты за рост числа научно-технических специалистов на фирмах; предоставление государством профессиональной информации, консультаций; увязка интеллектуальных разработок с проблемами экологии, эргономики, социальной перестройки; разработка серьезной законодательной базы, позволяющей успешно развивать рынок оценочных услуг и деятельность профессиональных оценщиков объектов интеллектуальной собственности.

Большинство отечественных ученых определяют коммерциализацию как широкое использование коммерческих начал в экономике, расширение количества коммерческих организаций; подчинение деятельности целям извлечения прибыли.

К важнейшим преимуществам, получаемым в процессе коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, можно отнести следующие:

- возможность получать дополнительные доходы за передачу права пользования инновационной продукцией;

- предоставление инновационной продукции в качестве залога при получении кредита;
- формирование положительного имиджа организации на рынке посредством внедрения инновационной продукции.

В настоящее время проблеме коммерциализации интеллектуального продукта в целом и отдельным её аспектам в частности уделяется достаточно много внимания в отечественной и зарубежной литературе. Однако комплексного исследования этой проблемы применительно к объектам интеллектуальной собственности до сих пор не существует. Основная часть научных исследований и разработок связана с проблемами коммерциализации инноваций. В то же время, по нашему мнению, эти два понятия не идентичны, их следует различать.

Анализ научной литературы позволил выделить следующие важнейшие проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в РФ в настоящее время.

1. В процессе приватизации, начавшейся в начале 90-х годов прошлого века, были ликвидированы крупные высокотехнологичные компании, которые могли бы осуществлять финансирование разработок и проявлять заинтересованность в их определенном виде. Так, например, в США сегодня 20 таких фирм, их бюджет на НИОКР составляет по 1 млрд долларов каждая.

2. Права на научно-технические разработки, выполненные за счет бюджетных средств, остаются в собственности у государства. В США в период становления системы коммерциализации инноваций была такая же практика – в результате только 4 % разработок внедрялось в производство. Только после того, как права собственности на разработки были переданы их авторам, число внедрённых в производство инноваций увеличилось в 10 раз.

3. Ориентация научно-технических исследований осуществляется по-старому, без учёта рыночного спроса, т. е., по существу, действует модель, которая предполагает сначала академические исследования, затем прикладные и только потом опытное производство. Необходимо ставить во главу угла спрос, а прикладные исследования делать доминирующими.

4. Отсутствие различного вида льгот (налоговых, таможенных) для предприятий, осуществляющих внедрение инноваций. Так, например, в Китае НДС для предприятий инновационного бизнеса равен 6 % против 18 % для всех остальных.

5. Практически отсутствует эффективное законодательство, позволяющее обеспечить права и баланс интересов субъектов правоотношений, участвующих в создании организационного механизма вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности. И это несмотря на то, что в настоящее время уже

создана достаточно развитая законодательная база: Патентный закон РФ, Законы РФ: «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров», «О правовой охране монополий интегральных микросхем», «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных», «Об авторском праве и смежных правах». Все перечисленные законы соответствуют нормам ТРИПС, а также обеспечивают достаточную возможность закрепления за государством и субъектами Российской Федерации прав на соответствующие объекты. Однако необходимо усилить защиту объектов интеллектуальной собственности. Совершенствование нормативно-правовой базы в области охраны объектов интеллектуальной собственности позволит создать условия для их эффективного использования с целью коммерциализации.

6. Одной из важнейшей составляющей проблемы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является действующая система оценочной деятельности с точки зрения современного плюралистического понимания стоимости интеллектуальной собственности.

Российский рынок услуг по стоимостной оценке прав на объекты интеллектуальной собственности сравнительно молод. В настоящее время в соответствии с действующим законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», а также стандартами оценки, обязательными к применению субъектами оценочной деятельности, утвержденными постановлением Правительства РФ от 6 июня 2001 г., № 519 объекты интеллектуальной собственности подлежат стоимостной оценке.

Согласно закону стоимостная оценка объектов интеллектуальной собственности производится:

- при продаже прав на патенты и ноу-хау;
- при передаче прав на основе лицензионного соглашения;
- при оценке стоимости предприятия при приватизации, ликвидации, разгосударствлении и продаже;
- при формировании инвестиционного проекта;
- в случае нарушения прав определения ущерба от несанкционированного использования;
- при формировании залога;
- при формировании уставного капитала создаваемых предприятий;
- для учета объектов интеллектуальной собственности на балансе предприятия и отражения их стоимости в составе нематериальных активов.

В отечественной научной литературе проблеме оценки интеллектуальной собственности уделяется достаточно большое внима-

ние [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. При этом общие методические принципы такой оценки сводятся, как правило, к определению стоимости объема прав на результаты интеллектуального труда. Можно выделить три подхода к такому определению:

- затратный. Учитываются затраты на создание интеллектуальной собственности, ее охрану. Этот подход используется для целей инвентаризации, балансового учета нематериальных активов, определения минимальной цены интеллектуальной собственности;

- рыночный. Стоимость интеллектуальной собственности определяется на основе цены аналогичных объектов с поправками на их различие;

- доходный. Основан на экономическом принципе ожидания. Стоимость интеллектуальной собственности заключается в ее способности приносить доход в будущем покупателю или инвестору. При этом оцениваются два вида преимущества: в прибыли (расширение объема продаж) и в расходах (сокращение затрат на производство единицы продукции).

В настоящее время на практике чаще используется доходный подход. В то же время научно-практические разработки в области оценки интеллектуальной собственности, как правило, не ставят своей целью показать ее коммерческую привлекательность. Подробно анализируя цели оценки интеллектуальной собственности на основе практических нужд [16], некоторые ученые приходят к выводу, что такая оценка имеет целью:

- учет нематериальных активов в форме интеллектуального продукта (взаимоотношения с налоговыми органами, ситуация банкротства, ситуация формирования уставного капитала, ситуация залога, страхования);

- обоснование цены сделки по приобретению интеллектуального продукта;

- определение ущерба от нарушения прав (контрафакции);

- расчет вознаграждения автору интеллектуального продукта;

- оценка бизнеса.

По нашему мнению, в этом перечне отсутствует такая цель, как привлечение покупателя (потребителя) интеллектуального продукта, которому необходимо показать его привлекательность как товара. При этом в большинстве предлагаемых методических материалов по оценке интеллектуальные продукты оцениваются только как основа инновационных проектов [3].

Проведённый анализ отечественной научной, учебной и практической литературы относительно критериев и показателей оценки интеллектуального продукта позволил сделать следующие выводы.

1. Показатели и критерии по своим словесным формулировкам практически не повторяются. Это значит, что у различных авторов нет методического единства и единого понимания целей и направлений оценки интеллектуального продукта. Авторы методик и методических подходов по-разному понимают назначение оценки интеллектуального продукта.

2. Показатели слабо структурированы, пересекаются по своему содержанию, не понятны системообразующие принципы. Очень редко можно встретить пояснение комплексных критериев, например, таких как «уровень качества», «значимость изобретения», «технико-экономическая значимость», «конкурентные преимущества».

3. При оценке интеллектуальной собственности оценщиков интересует только цена или денежное выражение стоимости интеллектуального продукта. Проблему они видят именно в том, чтобы наиболее адекватно учесть стоимость интеллектуальной собственности, в том числе для целей учета нематериальных активов при оценке бизнеса.

7. Одним из основных препятствий для получения необходимых инвестиционных ресурсов от инвестора является отсутствие надежных гарантий погашения кредитов (задолженностей) заемщиком либо выполнение заявленных получателем венчурного капитала своих обязательств, особенно в сфере высоких технологий.

Учитывая вышеизложенное, представляется, что в целях эффективного развития предпринимательства в сфере реализации результатов интеллектуальной деятельности необходимо следующее:

- развитие системы венчурного (высоко рискованного) инвестирования;
- развитие малого бизнеса путем формирования благоприятных условий и инфраструктуры (техноинновационные парки, инкубаторы и т. д.);
- создание системы страхования кредитных рисков, связанных с освоением инновационной продукции;
- восстановление ранее существующей кооперации между образовательными и исследовательскими организациями и промышленными предприятиями;
- развитие системы внебюджетных фондов для поддержки НИОКР, развитие и расширение системы подготовки и переподготовки управленческого персонала.

Таким образом, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности должна превратить их в конкретный механизм развития предпринимательства в сфере реализации результатов интеллектуального труда.

Список литературы

1. Бромберг Г.В. Оценка инновационных проектов: выбор приоритетов. – М. ИНИЦ Роспатента, 2002. – 196 с.
2. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
3. Вейт Дж. Оценка стоимости прав на интеллектуальную собственность/международный семинар по проблеме интеллектуальной собственности. – М., 1995.
4. Волынец-Руссет Э.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешнем и внутреннем рынках): учеб. – М.: Юристъ, 1999. – 326 с.
5. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инвестиций. СПб.: Изд. дом Бизнес-пресса, 1998.
6. Инструкция по определению размера вознаграждения за изобретения, не создающие экономии. – М.:ЦНИИПИ, 1974.
7. Интеллектуальная собственность: проблемы оценки // Патенты и лицензии. – 2000. – № 1. – С. 3–9.
8. Павлов А.В. Стоимостная оценка интеллектуальной собственности в промышленности: автореф. ... канд. экон. наук. – М.:ГУУ, 2001.

Роль интеллектуального капитала в экономическом развитии региона

В статье с опорой на существующие подходы к оценке интеллектуального капитала региона сформирована модель, применимая к регионам страны. С помощью полученной модели была изучена и подтверждена гипотеза о связи интеллектуального капитала региона с уровнем его экономического развития на примере данных по субъектам РФ.

On the basis of the existing approaches to the national intellectual capital estimation the author of the article has worked out the model applicable to the regions of the country. By means of this model, on the example of the RF federal subjects statistics, the hypothesis about relation between the intellectual capital of a region with its economic development has been studied and proved.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, регион, экономическое развитие.

Key words: intellectual capital, region, economic development.

В качестве факторов, влияющих на экономический рост, в настоящее время рассматривается достаточно широкий набор переменных, список которых до конца не определен и не завершен [7, с. 39]. Поиск новых подходов к анализу социально-экономического развития привел к появлению региональной трактовки концепции интеллектуального капитала, возникшей и использовавшейся ранее на микроуровне. Это обусловлено постепенным изменением характера производства: всё большую долю в стоимости продукции получают ее нематериальные составляющие – то или иное знание, на получение которого, возможно, ушли значительные ресурсы и которое придает продукции ценность. Кроме того, начиная со второй половины XX в. меняется понимание смысла развития — оно становится социально-ориентированным и рассматривается как процесс расширения возможностей человека, а не только как повышение материального благополучия страны [8, с. 15].

Идея концепции интеллектуального капитала исходит из предпосылки, что существует совокупность факторов (преимущественно нематериальных), влияющих на развитие, которые при «традиционном» анализе либо не рассматриваются, либо рассматриваются частично и не системно [6]. Определения интеллектуального капитала носят в основном собирательный характер, представляя его как систему неявных ресурсов, доступных компании. В частности, такого

мнения придерживается Э. Брукинг, автор одной из наиболее известных широкой публике книг по данной проблематике: «объединенные неосязаемые активы, обеспечивающие эффективное функционирование компании» [2]. Более широкую трактовку дает один из ведущих исследователей в этой области Н. Бонтис: «это скрытые ценности людей, предприятий, общества и регионов, являющиеся действующими и потенциальными источниками благосостояния» [10, с. 14].

Наиболее распространенный подход к структуре элементов, составляющих интеллектуальный капитал, предполагает выделение трех групп элементов [3], которые в общем виде можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) человеческий капитал – знания, навыки, компетенции, творческий и управленческий потенциал людей;
- 2) организационный капитал – всё, что характеризует процессы, структуру и связи между элементами системы;
- 3) отношенческий капитал – элементы, характеризующие отношения, устанавливаемые системой с внешней средой.

Поиск новых подходов к анализу развития экономики обусловил экстраполяцию концепции интеллектуального капитала на региональный уровень [15]. Большинство описаний интеллектуального капитала страны (региона) опираются на модель шведского исследователя Л. Эдвинссона (рис. 1), одного из основоположников концепции, и, как правило, тоже сводятся к троичной структуре. Рассмотрим трактовку элементов интеллектуального капитала в региональном аспекте.

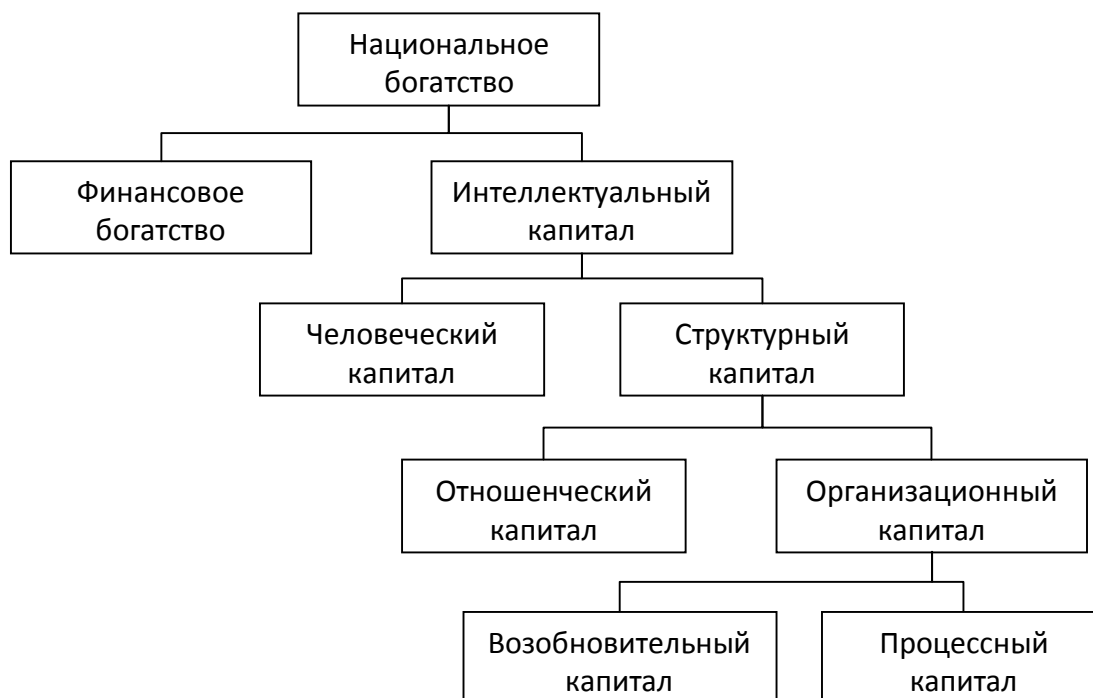


Рис. 1. Интеллектуальный капитал как часть национального богатства [построено по 10, с. 15]

1. Человеческий капитал. Содержание данной категории не отличается от классического понимания и включает в себя знания, способности, мотивацию и качество жизни населения региона.

2. Организационный капитал. Описывает различные аспекты инфраструктуры региона. Может включать как состояние общественных отношений: культуру, нормы, эффективность государственных структур, взаимодействие в регионе, так и развитие информационных технологий, средств связи и передачи информации.

3. Отношенческий капитал. Выступает характеристикой развития внешних связей региона, его привлекательности и имиджа. Если организационный капитал отражает в основном потенциал, то здесь речь идет скорее о том, как этот потенциал реализуется. Если регион конкурентоспособен в сложных и наукоемких отраслях промышленности и услуг или имеет развитые внешние связи и положительный имидж, то это может свидетельствовать о том, что интеллектуальный капитал развивается и используется рационально.

В исследованиях интеллектуального капитала регионов, ориентированных на изучение взаимосвязей между элементами интеллектуального капитала и его влияния на экономическое развитие, часто выделяют категорию возобновительного капитала, характеристика которой строится в основном на показателях затрат на науку, образование и информационные технологии.

Можно выделить два основных направления изучения интеллектуального капитала региона: (1) оценка интеллектуального капитала отдельного региона и (2) сравнение показателей интеллектуального капитала группы стран.

В первом случае целями работ являются: презентация региона в контексте инновационного развития, подчеркивание его достижений и перспектив [16]; демонстрация скрытого потенциала региона; улучшение или формирование его стратегии и оценка эффективности текущей политики развития [14]. В таких исследованиях применяется по большей части описательный подход, при котором интеллектуальный капитал анализируется путем декомпозиции его структурных элементов на составляющие.

Исследования второго типа встречаются реже и преследуют такие цели, как изучение взаимосвязей между элементами интеллектуального капитала и его влияния на развитие стран; определение показателей, с помощью которых можно измерить интеллектуальный капитал. Для этого формируются индексы, характеризующие состояние элементов интеллектуального капитала. Состав показателей, на основе которых эти индексы рассчитываются, не является общепринятым и варьируется в разных работах.

Хотя исследования и выявляют наличие связи между экономическим положением страны и развитием ее интеллектуального капитала, не существует работ, показывающих, что гипотеза о наличии этой связи действует в условиях регионов одной страны, а не только при международных сопоставлениях. Этот момент представляется важным, так как региональное применение концепции более обоснованно при наличии связи сформированных на ее основе категорий с изменением экономического положения. В этой связи попробуем рассмотреть роль интеллектуального капитала в развитии регионов страны на примере субъектов Российской Федерации.

Поскольку не существует однозначного набора показателей, позволяющих оценить состояние интеллектуального капитала региона, представляется возможным сопоставить существующие модели и выделить общие для них показатели и рассматриваемые категории. При этом необходимо также учитывать целесообразность использования тех или иных показателей при оценке на региональном, а не межстрановом уровне.

Для формирования индекса были проанализированы четыре наиболее значимые модели оценки регионального интеллектуального капитала [9, 10, 12, 17], сопоставление которых позволяет говорить о наличии схожего видения его содержания (рис. 2).

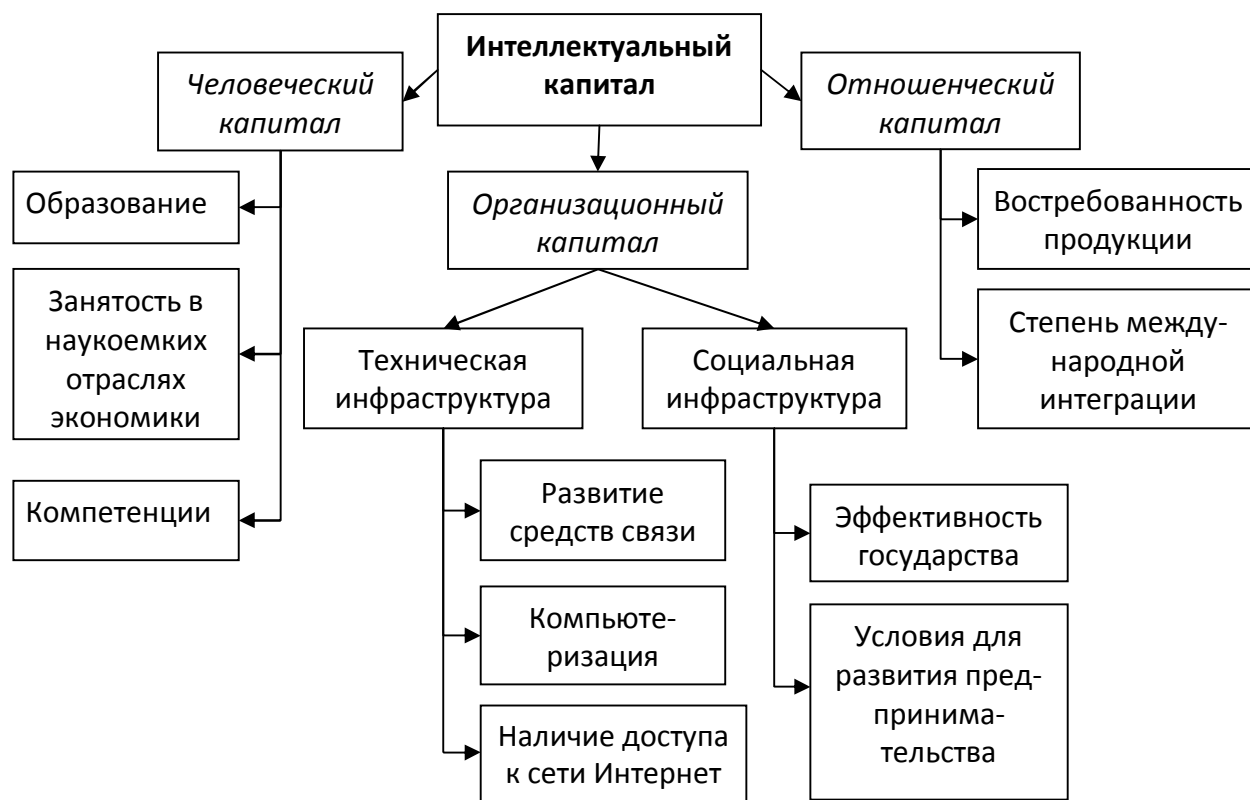


Рис. 2. Содержание интеллектуального капитала региона

Следует отметить, что категория «Степень международной интеграции» и подкатегории социальной инфраструктуры, возможно, являются слишком укрупненными и в перспективе могут быть конкретизированы. Это стало следствием разнообразия применяемых для их оценки показателей, затрагивающих разные аспекты общественной жизни, и отсутствия в работах четких мотивировок авторов по поводу выбора того или иного показателя.

Несмотря на то, что в большинстве работ используется категория возобновительного капитала, она не была включена в рассмотрение, поскольку видится дополняющей троичную структуру и представляется уместным сформировать сначала модель основных элементов.

В качестве исследуемой совокупности были рассмотрены субъекты РФ по состоянию на 2009 г. В процессе сбора данных из рассмотрения было исключено пять регионов: Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Московская и Ленинградская области по причине отсутствия для них ряда показателей.

Региональный уровень исследования обусловил отказ от такого показателя, как «доля иностранных студентов в числе учащихся», представленного в большинстве страновых моделей, поскольку различия между регионами одной страны по этому признаку представляются обусловленными не только их интеллектуальным капиталом, но и в значительной степени экономико-географическим положением региона в стране. Вместе с тем этот показатель актуален в случае укрупнения единицы рассмотрения, например, до федерального округа.

С опорой на существующие подходы был сформирован набор показателей (таблица). В большинстве случаев была возможность использовать наиболее распространенные показатели. В частности, это касается индекса человеческого капитала и технической части индекса организационного капитала. Для оценки категорий, в которых не прослеживалось согласия между подходами, показатели пришлось вводить без опоры на существующий опыт: это показатель эффективности государства, основанный на экспертных оценках, и показатели международной интеграции, в качестве которых решено было использовать иностранные инвестиции и данные о персонале, получающем дополнительное образование за рубежом.

Показатели интеллектуального капитала региона

Элемент	Показатели
Человеческий капитал (НС)	<p><i>Образование:</i> НС1 – количество учителей на 100 учеников НС2 – доля экономически активного населения с высшим и последующим образованием, % НС3 – число студентов на 10 тыс. чел. населения <i>Характер занятости:</i> НС4 – доля экономически активного населения, занятого в науке, % НС5 – количество занятых в сфере наукоемких услуг и высокотехнологичном производстве, % <i>Дополнительное образование:</i> НС6 – количество работников, получающих дополнительное образование, %</p>
Организационный капитал (ОС)	<p><i>Развитие мобильной связи:</i> ОС1 – число абонентов сотовых сетей на 1000 чел. <i>Компьютеризация и интернетизация:</i> ОС2 – доля домохозяйств, имеющих доступ к сети Интернет ОС3 – количество ПК на 100 чел. работников, шт. <i>Эффективность государства:</i> ОС4 – эффективность государства, ранг (на основе рейтинга инвестиционных рисков РА «Эксперт», связанных с эффективностью региональных властей) <i>Условия для развития бизнеса:</i> ОС5 – «коэффициент рождаемости» организаций (на основе соответствующих данных Росстата)</p>
Отношенческий капитал (РС)	<p><i>Востребованность продукции:</i> РС1 – доля экспорта высокотехнологичной продукции в ВРП, % <i>Международная интеграция:</i> РС2 – объем иностранных инвестиций на душу населения, долл. РС3 – количество получающих дополнительное образование за рубежом от общего количества его получающих</p>

В ходе дальнейшей работы пришлось исключить показатель НС5 по причине отсутствия данных и заменить содержание показателя РС1 на показатель «Доля технологий и услуг технического характера в ВРП» ввиду невозможности выделить заявленную группу продукции из данных по экспорту. Данные для расчета оставшихся показателей представлены в сборниках Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели» [4] и на сайте проекта Росстата «Центральная база статистических данных» [5].

Построение индексов было проведено на основе подхода, предлагаемого в работах Л. Эдвинссона (форм. 1) [11]. Его преимуществом является отсутствие необходимости прибегать к экспертным оценкам вклада каждого показателя в итоговый индекс, что облегчает процедуру расчета. Результат такого расчета не позволяет говорить о степени развития интеллектуального капитала относительно общемирового уровня, однако на данный момент представляются достаточными данные о состоянии регионов относительно друг друга.

$$\begin{cases} IC = HC + OC + RC \\ HC = \frac{1}{n} * \sum_{x=1}^n hc_x; OC = \frac{1}{n} * \sum_{x=1}^n oc_x; RC = \frac{1}{n} * \sum_{x=1}^n rc_x \\ hc_x, oc_x, rc_x = 10 * \sum_{i=1}^r \frac{x_i}{x_{max}} \end{cases} \quad (1)$$

где IC – индекс интеллектуального капитала;

HC, OC, RC – индексы человеческого, организационного и отношенческого капитала;

hc_x, oc_x, rc_x – суб-индексы показателей человеческого, организационного и отношенческого капитала;

x_i – текущее значение i -го показателя;

x_{max} – максимальное значение показателя в выборке;

n – число суб-индексов;

r – число рассматриваемых субъектов РФ.

После расчета индексов была оценена согласованность показателей при помощи альфа-коэффициента Кронбаха. Данный метод используется преимущественно в социологических исследованиях, но, по мнению Н. Бонтиса, может быть применен и в данном контексте [10]. Для повышения согласованности до рекомендованных значений ($\alpha > 0,7$) часть показателей ($HC1, HC6, OC4, OC5$) была исключена, что дало удовлетворительные значения для человеческого (0,804) и организационного (0,726) капитала. Значение, полученное для отношенческого капитала (0,622), несколько меньше необходимого, однако может быть сочтено достаточным, пока не будет разработан альтернативный состав показателей.

Получившийся в итоге набор показателей можно рассматривать как приемлемый, поскольку он характеризует достаточную для анализа наиболее согласованную часть интеллектуального капитала (рис. 3).

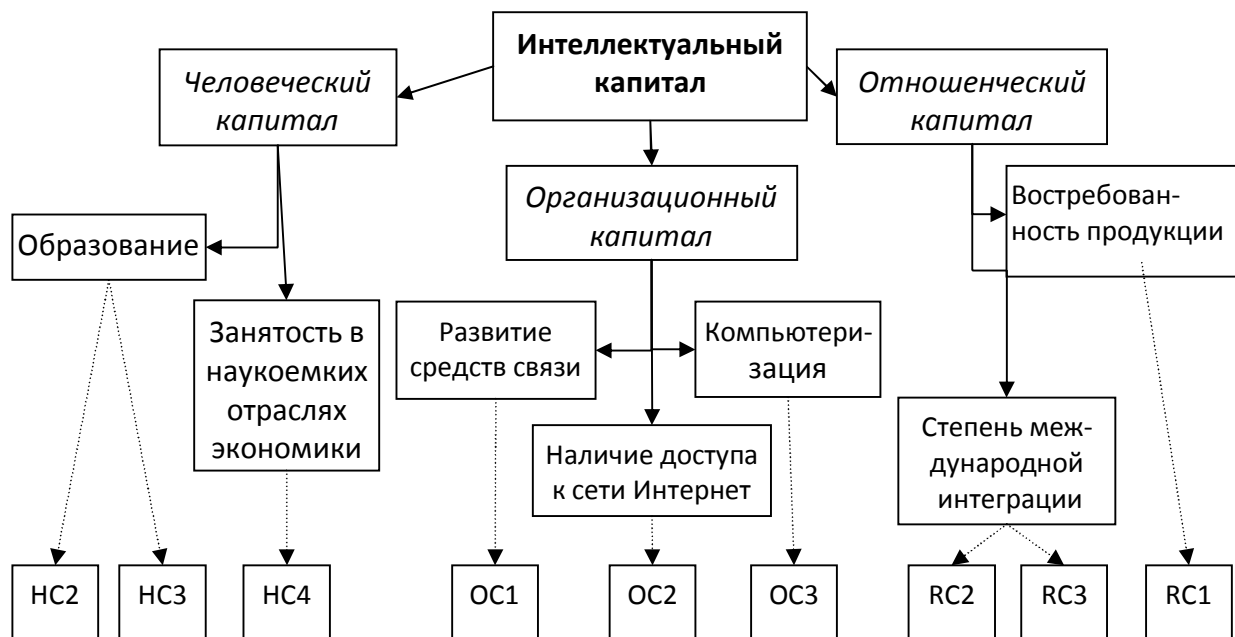


Рис. 3. Содержание индекса интеллектуального капитала региона

Полученные на основе данной модели значения показывают существенные расхождения показателей интеллектуального капитала по регионам, что может свидетельствовать о неравномерном их развитии (рис. 4). Различия проявляются не только в традиционно высоких показателях Москвы и Санкт-Петербурга относительно прочих регионов. Среди других субъектов Федерации также наблюдаются существенные перепады значений, что свидетельствует о неравномерном их развитии.

В структуре интеллектуального капитала наблюдается отставание значений отношенческого капитала от других элементов. Отчасти оно может быть объяснимо недостаточной проработанностью оценки данного элемента, но, поскольку подобная ситуация наблюдается и в других моделях, с той разницей, что разрыв между элементами там менее значителен, можно полагать, что существенная его доля объяснима непосредственно низким уровнем отношенческого капитала большинства регионов.

В качестве характеристики состояния экономики региона, опираясь на практику существующих исследований, примем значение ВРП на душу населения. Чтобы исключить ценовые различия, в качестве показателя возьмем используемые при расчетах Индекса человеческого потенциала значения ВРП, пересчитанные по паритету покупательской способности и скорректированные на отношение потребительской корзины к среднероссийской [1]. Значения также приведем в форму индекса. Сопоставим получившиеся показатели.

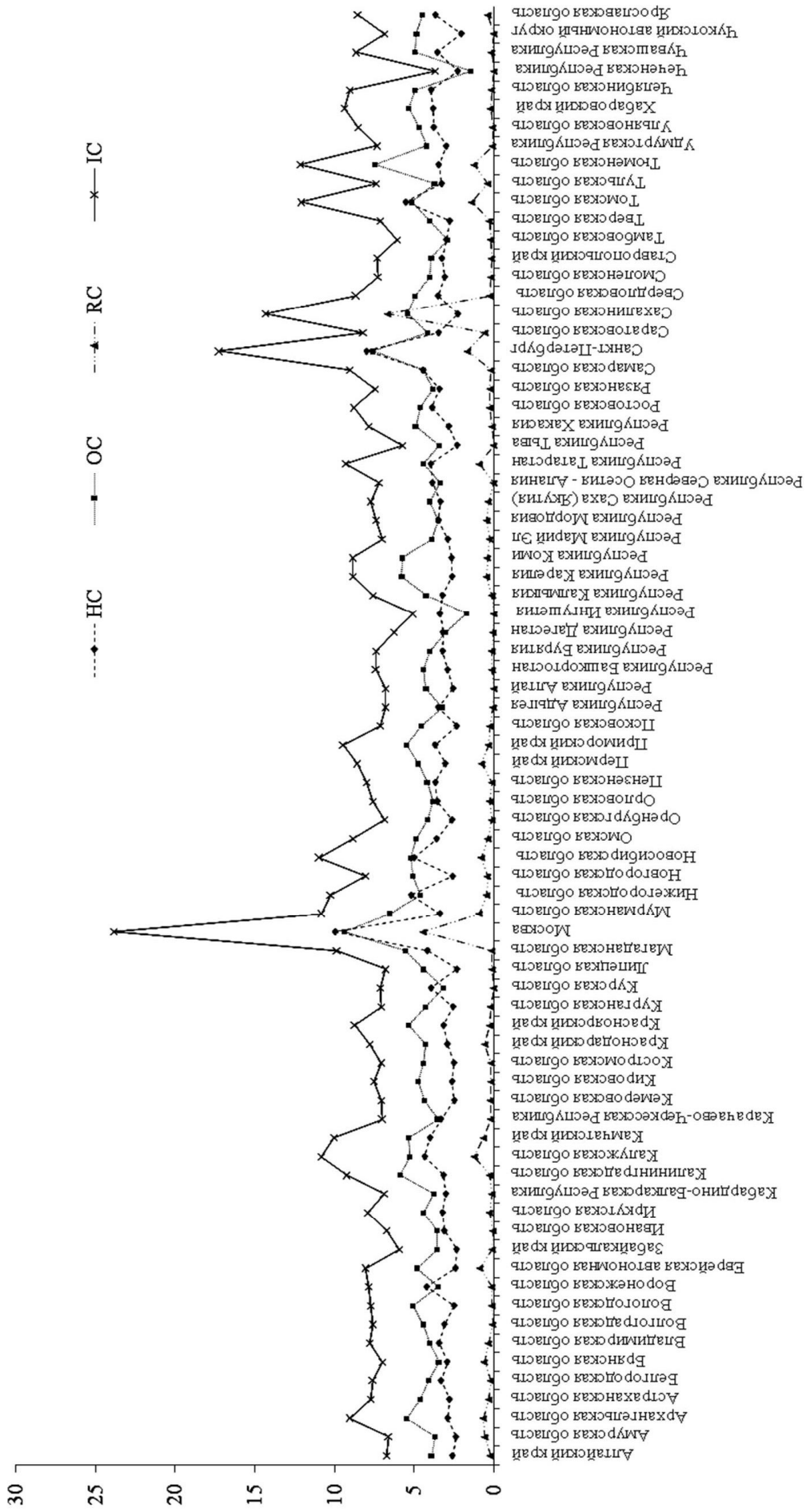


Рис. 4. Индекс интеллектуального капитала по субъектам РФ, 2009 г.¹

¹ Индексы HC, OC и RC могут принимать значения от 0 до 10, где 10 означает, максимальное развитие. В модели Эдвинссона индекс IC рассматривается как среднее арифметическое трех элементов, в рамках данной работы он показан как их сумма и, соответственно, принимает значения от 0 до 30.

Можно выделить четыре группы регионов по соотношению индексов интеллектуального капитала и ВРП (рис. 5). В первую группу попадает большинство субъектов РФ, имеющих приблизительно схожие значения показателей. Три региона имеют отклонение только по одному из параметров: Тюменская и Сахалинская области существенно опережают другие регионы по индексу ВРП и незначительно – по индексу интеллектуального капитала. Санкт-Петербург имеет значительный отрыв по интеллектуальному капиталу, при этом не отличаясь по уровню ВРП. Москва же имеет отрыв от основной совокупности по обоим параметрам.

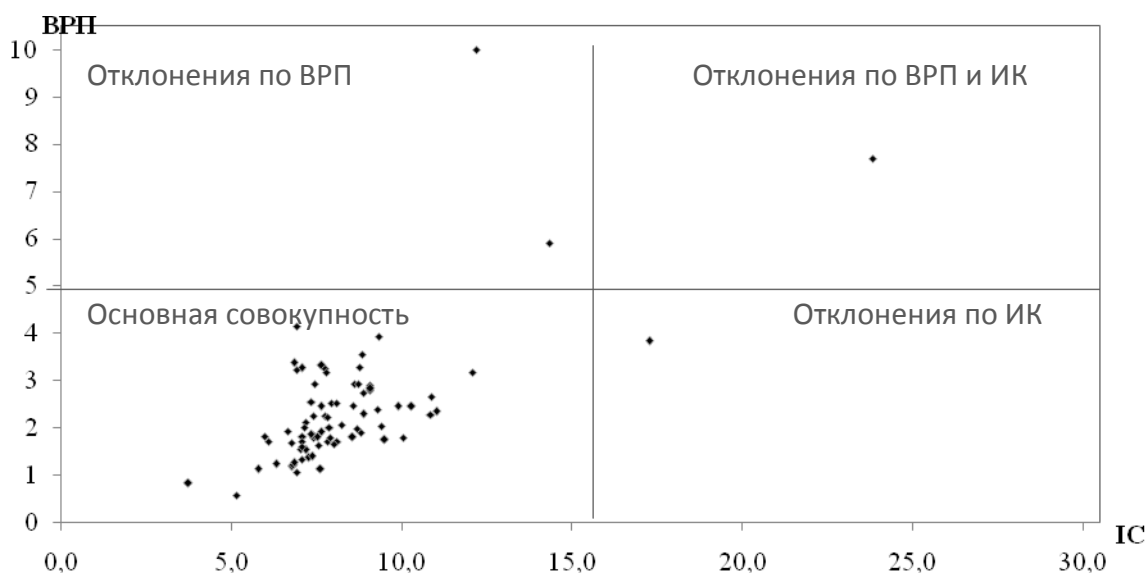


Рис. 5. Распределение субъектов РФ по индексам интеллектуального капитала и ВРП, 2009 г.¹

Уравнение регрессии, построенное методом наименьших квадратов на основе данных по всей выборке (форм. 2), признано значимым по критерию Фишера при уровне надежности 0,95 и демонстрирует наличие связи между интеллектуальным капиталом и ВРП региона. Представляется завышенным значение R^2 , поскольку, хотя интеллектуальный капитал и играет роль в экономическом развитии, маловероятно, чтобы почти половина различий объяснялась только через него:

$$\text{ВРП} = 0,357 \times \text{ИК} - 0,582$$

$$R^2: \quad 0,459 \quad (2)$$

$$F\text{-тест:} \quad 18,6 \text{ (больше критического)}$$

¹ Индекс ВРП рассчитан по аналогии с индексом ИК и принимает значения от 0 до 10, где 10 соответствует максимальному объему ВРП по выборке.

Также была рассмотрена ситуация по совокупности регионов, имеющих близкие значения показателей; для этого из анализа были исключены регионы с выраженными отклонениями, что дало более реалистичные значения R^2 (согласно существующим исследованиям представляется реалистичным уровень в 20–25 % [10]) при сохранении значимости уравнения (форм. 3). Свободный член уравнения в данном контексте нет смысла рассматривать как несущий содержательную нагрузку, однако можно сказать, что второе уравнение имеет более логичный вид, так как гипотетическое значение ВРП при нулевом ИК является положительным:

$$\text{ВРП} = 0,246 \times \text{ИК} + 0,217$$

$$R^2: \quad 0,206 \quad (3)$$

$$F\text{-тест:} \quad 18,6 \text{ (больше критического)}$$

Наличие связи между интеллектуальным капиталом и экономическим положением региона подтверждается также коэффициентами корреляции, значения которых показывают наличие связи, которую, впрочем, нельзя назвать сильной (0,678 для полной выборки и 0,453 для выборки с исключенными регионами отклонениями).

Фактор неполного раскрытия категорий, рассматриваемых в рамках элементов интеллектуального капитала, представляется на данном этапе не критичным, поскольку схожие проблемы можно наблюдать и в других работах. Тем не менее поиск оптимального состава показателей и охвата категорий представляется актуальным с точки зрения использования индексов в экономическом моделировании.

В целом анализ интеллектуального капитала, проведенный на примере регионов одной страны, показывает результаты, сходные с результатами международных исследований. Таким образом, есть основания полагать, что данная концепция может быть применима как в практическом развитии регионов страны, например, в качестве инструмента совершенствования региональных стратегий, так и в теоретическом изучении закономерностей ее роста.

Список литературы

1. Бобылев С.Н. и др. Доклад о развитии человеческого потенциала в РФ. – М.: Весь мир, 2010. – 152 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – СПб.: Питер, 2001. – 332 с.
3. Дейнтри Д. Человеческий капитал // Директор ИС. – 2000. – № 6. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.osp.ru/cio/2000/06/170900/>
4. Росстат. Регионы России. Социально-экономические показатели 2010. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/Main.htm
5. Росстат. Центральная База Статистических Данных. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>

6. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / пер. с англ.; под ред. В.К. Дерманова. – СПб.: Высш. шк. менеджмента, 2010. – 436 с.
7. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – М.: ВШЭ, 2006. – 254 с.
8. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. учеб. пособие / под общ. ред. проф. В.П. Колесова. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
9. Andriessen D., Stam C. The Intellectual Capital of the European Union: Measuring the Lisbon Agenda. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.intellectualcapital.nl/artikelen/ICofEU_2004.pdf
10. Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 13–39.
11. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of the Nordic countries. [Электронный ресурс]. – URL: www.corporatelongitude.com/download/National_IC.pdf
12. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of 40 countries. – New-York: Springer. – 392 p.
13. Intellectual Capital Reporting for Regional Cluster and Network Initiatives. Manual on the RICARDA Methodology.[Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ricarda-project.org
14. Nagel C., Mauch S. Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.nagel-kollegen.de/sites/default/files/Wissensbilanz_Ortenau.pdf
15. Stähle P. National Intellectual Capital as an Economic Driver: Perspectives on Identification and Measurement [Электронный ресурс]. – URL: http://www.stahle.fi/National_Intellectual_Capital_as_an_Economic_Driver_200408_fi_nal.pdf
16. The Intellectual Capital of the State of Israel: 60 years of achievements. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.moital.gov.il/ic>
17. Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries // IRISS Working Paper. – 2007. – № 13.

УДК 338.24.01

К. Ю. Мелешин, С. С. Одинцов

Механизм обеспечения экономической безопасности социально-экономической системы

В статье рассмотрен механизм обеспечения экономической безопасности социально-экономической системы в процессе адаптивного управления на основе применения аппарата логико-лингвистического моделирования, который позволяет моделировать слабо формализуемые процессы, характерные для социально-экономических систем.

The mainstream of this article is the mechanism of providing the economic safety of the socio-economic system during the adoptive management process. This mechanism is based on the logical and linguistic modeling methods. Such methods allow to design models for poorly formalized processes typical of social-economic systems.

Ключевые слова: экономическая безопасность, семиотика, семантическая сеть, логико-лингвистические модели, адаптивное управление, безопасное развитие, системный подход, моделирование.

Key words: economic safety, semiotics, semantic network, logical and linguistic models, adaptive management, safety development, complex research, modeling.

В современных условиях факторы внешней и внутренней хозяйственной деятельности социально-экономических систем (СЭС) различных уровней (от уровня отдельного предприятия до национального) определяют крайне недостаточную устойчивость экономического развития российских предприятий. Корпорации и предприятия рассматриваются нами как социально-экономические системы, входящие в социально-экономическую надсистему (региональную и/или национальную), функционирующие в рыночной (рынки: товаров и услуг, внешний рынок, факторов, финансовый) и нерыночной среде (бюджет, население, природа) и находящиеся в состоянии динамического равновесия. Необходимо отметить, что любая система (в том числе социально-экономическая) устойчиво функционирует, пока её собственная система защиты своевременно предвидит, выявляет и адекватно реагирует на внешние и внутренние угрозы, обеспечивая необходимое динамическое равновесие системы [7, с. 286]. В этой связи нами было уточнено определение экономической безопасности СЭС как состояние динамического равновесия между дестабилизирующими факторами и способно-

стью социально-экономической системы своевременно выявлять угрозы экономической безопасности и противодействовать им, в том числе путем приспособления к изменениям существующих условий, обеспечивающее достижение стратегической цели СЭС. Соответственно важнейшими условиями при организации адаптивного управления должны выступать быстрота реакции распознавания угроз экономической безопасности управляющей структурой и качество принимаемых решений. Данные характеристики определяют скорость адаптации, которой должна обладать УС при формировании поведения в меняющейся среде.

В то же время необходимо отметить, что в современной научной литературе существует несколько подходов к определению сущности угроз экономической безопасности предприятия, анализ который позволил сформулировать понятие «угроза экономической безопасности СЭС» как возможную опасность возникновения проблемной ситуации (ПС), при которой вероятно потеря динамического равновесия социально - экономической системы [4, с. 194].

Теорией управления выделено три класса ПС [3, с. 3–5]: 1 – отклонение фактического режима функционирования системы от запланированного. Узкое место, диспропорция мощности ресурсов смежных звеньев в системе, нарушение синхронизации взаимодействия; 2 – расхождение целей и интересов элементов социально-экономической системы (СЭС); 3 – замедление скорости распознавания и разрешения ПС субъектом управления. Несоответствие наличных и требуемых знаний о проблеме и условиях её разрешения; нарушение отношений подчинения, распределения ответственности, полномочий, между структурными элементами системы и персоналом.

Практическая задача обеспечения комплексного мониторинга угроз экономической безопасности состоит в разработке модели представления системы (процессов) внешней и внутренней среды социально-экономических систем, которая бы позволяла решать задачи выявления и оценки угроз экономической безопасности СЭС за счет правильной оценки ПС и выбора наиболее рационального варианта управляющего воздействия (УВ). При этом модель должна позволять устанавливать взаимосвязи между количественными и качественными показателями, выявлять степень риска нарушения равновесия СЭС, оперативно реагировать на изменение условий её функционирования.

Как показал анализ [5, с. 152–159], технология выявления угроз экономической безопасности на основе финансовых показателей [8, с. 35] приводит к запаздыванию с адаптационной реакцией СЭС на угрозы в связи с тем, что их изменения, показывающие проблемную ситуацию, происходят не до, а после её наступления. Кроме того,

надо учитывать, что информация, необходимая для процесса управления, объективно несовершенна, так как формируется в процессе общения субъектов с помощью коммуникативных актов и зависит от их когнитивных свойств и соответствующих сознательных действий. При этом многообразие показателей, относящихся к производственной сфере, выражается в разных величинах измерения (процентные ставки, количество, время), что не позволяет связывать отдельные показатели, поэтому финансовые показатели оторваны от нефинансовых [10, с. 217–218].

Иерархичность построения управляющих структур (УС) создает дополнительную проблему перекодировки информации для её понимания и осознания наличия проблемной ситуации на более высоком ярусе, при прохождении её снизу вверх. На нулевом ярусе имеется возможность непосредственно наблюдать изменения свойств и определенных отношений объектов предметной области – это содержательная (фактическая) информация; на верхних ярусах СЭС предъявляются знаки объектов – высказывания (предикаты и речевые акты) и совокупности высказываний об объекте, т. е. первый ярус – обобщенная информация, каждый последующий – ещё более обобщенная информация и, наконец, верхний ярус – максимально обобщенная, т. е. финансовые показатели.

Таким образом, при идентификации ПС сталкиваются с проблемой перевода материально-ресурсных показателей нулевого яруса в индикаторы, отражающие их интегрированное состояние на верхнем ярусе УС [11, с. 63–64].

В целях решения данной проблемы нами были использованы теоретические положения общей параметрической теории систем (ОПТС) [8, с. 36]. В соответствии с принципом двойственности в ОПТС возможны два определения системы: с атрибутивным концептом и реляционной структурой и с реляционным концептом и атрибутивной структурой.

Атрибутивный концепт – это определенное свойство, которому удовлетворяет неопределенное отношение. Реляционный концепт – определенное отношение, которому удовлетворяет неопределенное свойство. Полное системное представление о реальной СЭС можно получить лишь в том случае, если использовать обе двойственные друг другу системные модели субъекта и объекта, которые оказываются дополнительными друг к другу.

Таким образом, при создании модели объекта и субъекта СЭС необходимо учитывать, что при построении модели нулевого яруса атрибуты известны, но не известны отношения с атрибутами верхних ярусов. На верхних ярусах (управляющая структура) атрибуты руководства (компетентность, иногда объем компетенции и т. п.) не известны, в то же время известны отношения в субъекте управления.

Метод естественных наук, применяемый для нулевого яруса – это метод, учитывающий технологии, основанные на единых законах. При исследовании же интеллектуальной системы главным является описание особенностей и индивидуальности решающего центра (РЦ), составляющие особенность рассматриваемого явления.

Целостная система определяется при помощи логических отношений (псевдоформальной логики) между системными дескрипторами двух концептов. Как представляется, осуществить формирование информационно-аналитической системы мониторинга угроз экономической безопасности СЭС, максимально отвечающей указанным требованиям эффективного разрешения ПС, возможно на основе семиотической системы логико-лингвистической модели (ЛЛМ) СЭС, позволяющей интерпретировать отношения межэлементного взаимодействия семиотически расчлененной многоярусной УС и объектов СЭС [2, с. 39–44].

Логико-лингвистическое моделирование представляет собой описание, анализ и принятие решений на основе семантических структур, построенных на основе фреймового представления знаний субъекта управления, позволяющего осуществлять процедуру обобщения натурально-вещественных показателей нулевого яруса и финансовых показателей высших ярусов. Обобщение происходит на всех этапах функционирования социально экономической системы, при этом исходные описания ситуаций осуществляются на нулевом ярусе. Обобщенные описания ситуаций на верхних ярусах социально экономической системы образуют иерархическую структуру, в каждом слое которой находится описание ситуаций, полученное из исходных данных с помощью тех или иных процедур обобщения. Если исходные данные принять за нулевой ярус, то на первом ярусе будут находиться описания ситуаций изменений нулевого яруса. На второй ярус по вертикали информационной цепи попадают описания, обобщающие описания первого яруса, и т. д. Данная процедура позволяет формировать образ проблемных ситуаций посредством обобщения, в том числе содержательной и чувствительной информации, поступающей с нулевого яруса.

После того как получена логико-лингвистическая модель взаимосвязанных на уровне формулируемых компонентов ситуаций, на основе знания о законах адаптации, о принципах согласования структуры, субстанций, функций и детерминант субъекта и объекта системы управления можно объяснить или предсказать многие свойства объекта мониторинга (СЭС), которые не могли бы быть диагностированы без логико-лингвистического моделирования.

Показателями наличия угроз экономической безопасности СЭС являются показатели расхождения в сбалансированной бинарной системе параметров граничных условий (потребностей и возможно-

стей) элементарных объектов в модели объекта управления и системе управления. Алгоритм выявления и распознавания угроз экономической безопасности СЭС, состоит из девяти этапов.

1. Построение модели объекта и субъекта управления.
2. Задание в модель характеристик содержимого потоков между ЭО объекта управления и УС, ограничения на него, либо воздействия, описывающие фактическое, желаемое или ожидаемое состояние дерева целей субъекта и объекта управления, жизненных циклов ресурсов, сценариев процессов.
3. Построение сети теоретических ПС для конкретной СЭС.
4. Выявление на основе сравнения расчетных и фактических данных общей проблемной ситуации в виде сети локальных проблемных ситуаций.
5. Классификация проблемных ситуаций.
6. Увязывание ПС в систему, связанную причинно-следственной зависимостью (дискретные ситуационные сети – ДСС).
7. Оценка одновременных последствий проблемных ситуаций для определения целесообразности принятия решения.
8. Выявление возможных точек образования альтернатив действий в процессе целереализации, фиксирование в правилах выбора конкретных путей достижения цели, т. е. определение состава и характеристик «пучков вариантов», устанавливается взаимодозначное соответствие между условиями, характеризующими проблемные ситуации, и действиями по ее разрешению.
9. Сравнение фактических результатов принятых решений с ожидавшимися, и оценка достижения целевого норматива.

В процессе мониторинга выявляются, распознаются и сепарируются ПС по сложности: на простые и сложные, по временному циклу: оперативные, тактические и стратегические, а также по ярусам УС.

При этом установленная взаимосвязь ПС в ДСС разных ярусов СЭС позволяет выявить и распознать не только единичные ПС или сеть ПС на нулевом ярусе, но и выявить их связь с угрозой возникновения ПС на верхних ярусах – угрозой финансовой составляющей экономической безопасности СЭС [6, с. 44]. Поскольку распознавание угроз без наличия замысла (целеполагания) невозможно, то управляющая структура СЭС высшего уровня должна вначале создать соответствующие представления на всех уровнях. Следовательно, раннее выявление угроз экономической безопасности социально-экономических систем возможно только при осуществлении предварительного позиционирования и динамическом планировании на основе стратегического замысла. Само же планирование и формирование замысла становится возможным только после выяв-

ления угроз возникновения проблемных ситуаций при переходе по траектории из позиции А в позицию А`[6, с. 46].

Таким образом, комплексный мониторинг ПС охватывает большинство этапов процесса управления и включает в себя следующие 10 этапов.

1. Выявление сети проблемных ситуаций.
2. Классификация проблемных ситуаций.
3. Оценка последствий проблемных ситуаций.
4. Постановка задачи по принятию решения по разрешению выявленных проблемных ситуаций.
5. Оценка соответствия альтернативных проектов разрешения проблемных ситуаций стратегической цели.
6. Контроль прохождения управляющих воздействий (выявление ПС 3 класса).
7. Оценка соблюдения синхронизации.
8. Контроль полноты реализации принятых решений.
9. Оценка результатов по недалекой перспективе.
10. Прогнозирование ПС.

Проиллюстрируем алгоритм выявления и распознавания угроз экономической безопасности СЭС на примере стратегической проблемной ситуации, характерной для современной отечественной гражданской авиации, связанной с нехваткой авиационного персонала необходимой квалификации.

Моделирование как самого процесса воспроизводства кадров специалистов, так и его отдельных фаз, выяснение механизма их трудовой мобильности помогают выявить общие тенденции развития структуры этой системы. Такой анализ позволит обеспечить возможность предвидения дальнейших путей развития гражданской авиации и тем самым создать основу для перспективного планирования подготовки кадровых ресурсов.

Без учета потребности авиакомпаний и аэропортов не могут быть правильно спланированы подготовка и выпуск специалистов учебными заведениями гражданской авиации и, соответственно, потребность в научно-педагогических кадрах, вспомогательно-обслуживающем персонале, научном и учебном оборудовании и т. д.

Согласно первому пункту алгоритма выявления и распознавания угроз экономической безопасности СЭС необходимо построить модели объекта и субъекта управления. Модель представляет собой граф, где узлами являются элементарные объекты системы, а дугами представлено их взаимодействие.

На рис. 1 показана модель управления (аэропорта), а на рис. 2 – модель объекта управления.

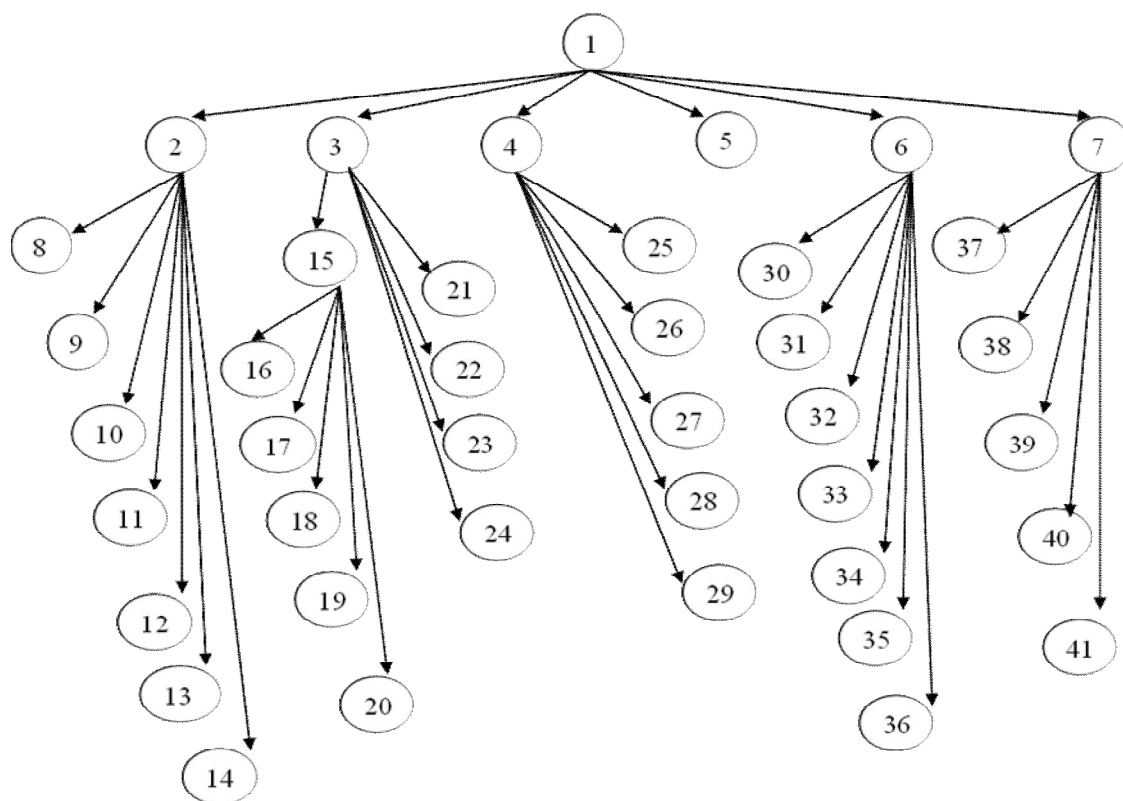


Рис. 1. Модель субъекта управления (аэропорт):

1 – генеральный директор; 2 – зам. генерального директора – директор по производству; 3 – зам. генерального директора – технический директор; 4 – зам. генерального директора – директор по безопасности; 5 – ИБП – инспекция по безопасности полетов; 6 – зам. генерального директора – директор по экономике, финансам и кадрам; 7 – зам. генерального директора – коммерческий директор; 8 – ПДСП – производственно-диспетчерская служба предприятия; 9 – СОПП – служба организации пассажирских перевозок; 10 – СОПГП – служба организации почтово-грузовых перевозок; 11 – СОБП – служба организации бортового питания; 12 – ООП – отдел организации производства; 13 – ИАС – инженерно-авиационная служба; 14 – СДА – служба деловой авиации; 15 – главный инженер; 16 – ЭСТОП – служба электро-светотехнического обеспечения полётов; 17 – ССТ – служба спецтранспорта; 18 – СТиСТО – служба тепло и сантехнического обеспечения; 19 – тех. отдел; 20 – ГООС – группа охраны окружающей среды; 21 – АС – аэродромная служба; 22 – СГМ – служба главного механика; 23 – АВС – аэровокзальная служба; 24 – ИТ – отдел информационных технологий; 25 – СД – служба досмотра; 26 – СПК – служба перронного контроля; 27 – ВОХР; 28 – ПСБ – поисково-спасательная база; 29 – отдел экономической безопасности; 30 – ЭО – экономический отдел; 31 – ЮС – юридическая служба; 32 – ОМТС – отдел материально-технического снабжения; 33 – отдел сборов и ставок; 34 – отдел взаиморасчетов; 35 – отдел кадров; 36 – канцелярия; 37 – отдел авиационной деятельности; 38 – отдел неавиационной деятельности; 39 – отдел перспективного развития; 40 – отдел по связям с общественностью; 41 – отдел рекламы

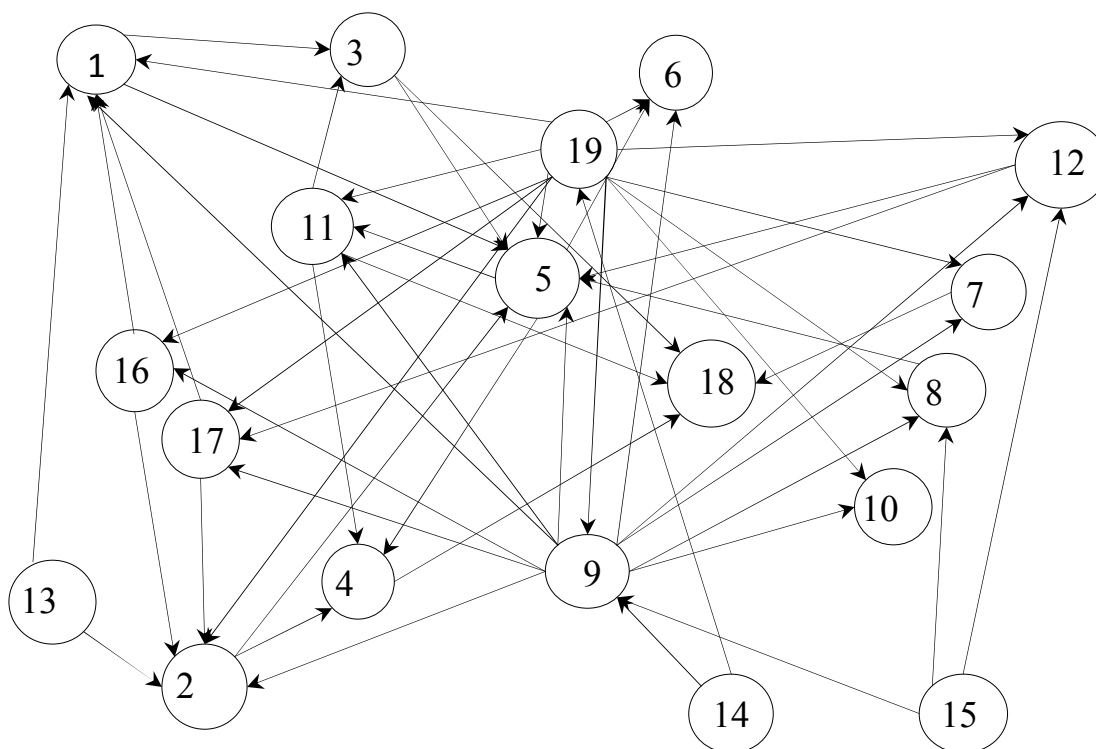


Рис. 2. Модель объекта (аэропорт):

ЭО1 – пассажирский терминал; ЭО2 – грузовой терминал;
 ЭО3 – перрон пассажирского терминала; ЭО4 – перрон грузового терминала;
 ЭО5 – База службы спец. транспорта; ЭО6 – база электро-радиотехнического обеспечения и связи; ЭО7 – база электро-светотехнического обеспечения полётов; ЭО8 – цех бортового питания; ЭО9 – склад службы материально-технического снабжения; ЭО10 – база инженерно-авиационной службы; ЭО11 – база аэродромной службы; ЭО12 – склад ГСМ; ЭО13 – потребители услуг аэропорта; ЭО14 – рынок факторов производства; ЭО15 – рынок сырья и расходных материалов; ЭО16 – база аэровокзальной службы; ЭО17 – база службы главного механика; ЭО18 – аэродром (ВПП, РД); ЭО19 – офис кадровой службы

На втором этапе происходит задание характеристик содержимого потоков между ЭО объекта управления и УС. После описания характеристик потоков происходит последовательное построение ДСС (рис. 3).

Потоки, отражённые в модели объекта, и проблемные ситуации описываются фреймами. Фреймы представляют собой локальные семантические сети и являются единицами, атомами информации.

Фрейм – это семиотическая структура, предназначенная для представления стереотипной ситуации, явления, объекта. Причем представление есть совокупность соглашений относительно того, как их описывать. Система фреймов – это система представлений, в которой акцент сделан на семиотические логические связи условий, характеризующих ситуацию, явление, объект. Фрейм считается структурно сложным, если его частями являются знаки – термы, не

тождественные по значению. Каждый терм означает одно из условий представления стереотипной ситуации, явления, объекта. Опирающийся на семиотику процесс моделирования использует в качестве модели – семантическую сеть, выполняющую функцию предметной области, которую они действительно замещают.

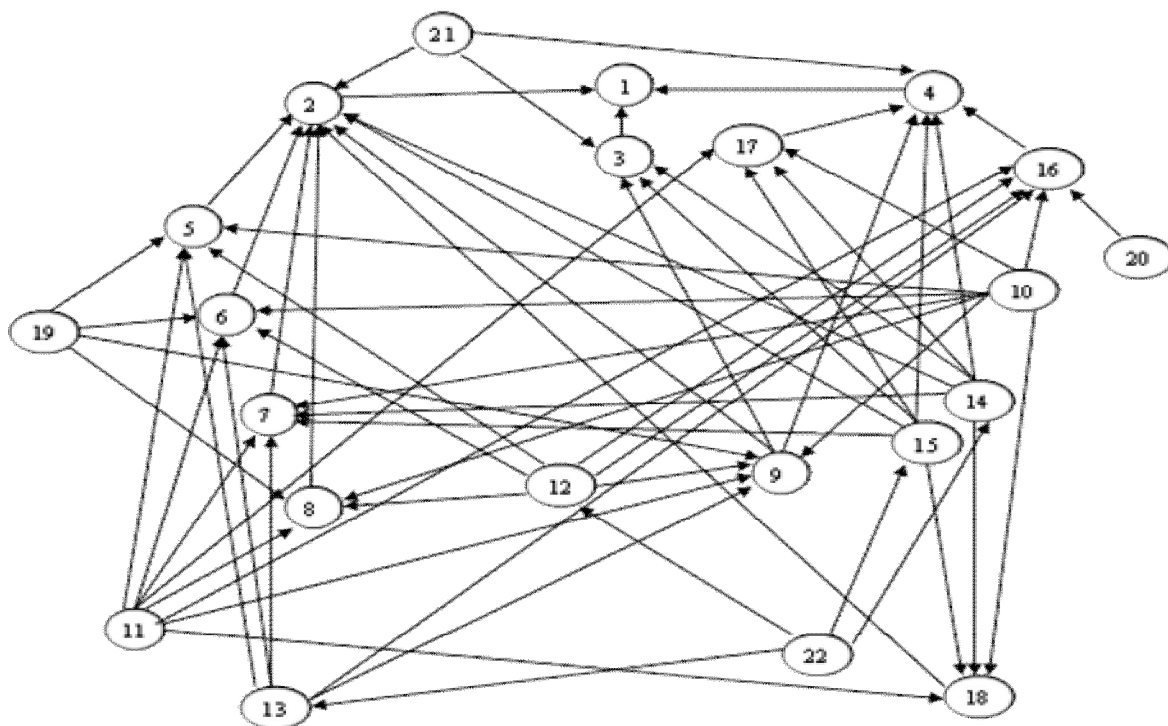


Рис. 3. ДСС аэропорта:

- 1 – снижение показателей регулярности полётов в аэропорту;
- 2 – поздняя посадка пассажиров в воздушное судно; 3 – поздняя подготовка воздушного судна к вылету; 4 – поздняя погрузка груза в воздушное судно;
- 5 – медленное прохождение регистрации пассажирами одного рейса;
- 6 – медленное прохождение процедуры спец. досмотра пассажирами одного рейса; 7 – медленная погрузка багажа; 8 – недостаточная скорость обработки багажа; 9 – медленное прохождение таможенного и пограничного досмотра;
- 10 – низкая компетенция персонала; 11 – нехватка персонала; 12 – нехватка технологического оборудования; 13 – неудовлетворительное техническое состояние технологического оборудования; 14 – неудовлетворительное техническое состояние спец. автотранспорта и средств перронной механизации;
- 15 – нехватка спец. автотранспорта и средств перронной механизации;
- 16 – низкая скорость обработки грузов; 17 – низкая скорость погрузки груза в воздушное судно; 18 – медленная посадка пассажиров в воздушное судно;
- 19 – недостатки конструкции аэровокзального комплекса; 20 – недостатки конструкции грузового терминала; 21 – недостатки информационного обеспечения технологического процесса;
- 22 – проблемы материально-технического снабжения

Построение фрейма позволяет упорядочить терминосистему, так как фрейм можно представить в виде таблицы, верхние ячейки

которой заполнены, а нижние, заполняются при работе с исходным текстом, и из него извлекается понятийная информация.

Одним из элементов структуры фрейма является слот. Можно выделить следующие типовые слоты: имя фрейма, время, этапы, место, результат, содержание, субъект, объект, характеристика действия.

Существует также понятие сценарного фрейма – стереотипные знания о последовательности действий в определённых ситуациях, или же совокупность процедур, типичных для функционирования объекта или для того или иного действия. Как подвид сценарного фрейма можно выделить событийный фрейм [6, с. 12–13].

Для разрешения проблемной ситуации «Нехватка авиационного персонала» (№ 11 в ДСС аэропорта) необходимо определить требуемое количество авиационного персонала. Процесс определения описан двумя фреймами, описывающими потоки в модели объекта (см. рис. 2).

В первую очередь, определим максимальный пассажиропоток аэропорта при оптимистическом и пессимистическом прогнозах спроса на услуги воздушного транспорта. Пассажиропоток аэропорта определяется количеством клиентов, которые воспользовались его услугами.

Фрейм потока из ЭО13 «Потребители услуг аэропорта» в ЭО1 «Пассажирский терминал»

1. Целеполагание

Обозначение	Название	Значение
CP1	Максимизация потока из ЭО13 «Потребители услуг аэропорта» в ЭО1 «Пассажирский терминал»	

2. Учёт

Обозначение	Название	Тип.
N1	Количество пунктов досмотра на входе в аэропорт	Числовая
ALP1....n	Пассажиропоток одной авиакомпании, выполняющей полёты в аэропорт	Числовая
NA	Количество авиакомпаний, выполняющих полёт в аэропорт	Числовая
T	Время досмотра одного пассажира	Числовая
V	Пропускная способность одного пункта досмотра	Числовая
VAll	Пропускная способность зоны досмотра	Числовая
AP	Пассажиропоток аэропорта	Числовая

3. Прогноз

Обозначение	Название	Пессимистический	Оптимистический
Pass	Спрос на пассажирские перевозки	Растёт	Падает

4. Управляющие воздействия

Обозначение	Название	Тип.
UV1	Повышение качества обслуживания пассажиров	Качественная

5. Анализ

Если Pass падает, то ALPn падает.

Если ALPn падает, а $AP = ALPn \times NA$, то AP – без изменений.

Если AP без изменений, то CP1 нет.

Если UV1 да, то T растёт.

Если T растёт, то V растёт.

Если V – растёт, а $VAll = V \times N1$, то VAll растёт.

Если UV1 да и VAll растёт, то ALPn растёт, а $AP = ALPn \times NA$, то AP растёт.

Если AP растёт, то CP1 да.

Если Pass падает, то ALPn падает.

Если ALPn падает, а $AP = ALPn \times NA$, то AP падает.

Если AP падает, то CP1 нет.

Если UV1 да, то T растёт.

Если T растёт, то V растёт.

Если V растёт, а $VAll = V \times N1$, то VAll растёт.

Если UV1 да и VAll растёт, то ALPn растёт, а $AP = ALPn \times NA$, то AP растёт.

Если AP растёт, то CP1 да.

Если Pass растёт, то ALPn растёт.

Если ALPn растёт, а $AP = ALPn \times NA$, то AP растёт.

Если AP растёт, то CP1 мах.

Таким образом, после определения вариантов увеличения пассажиропотока через аэропорт мы можем определить потребное количество персонала у различных служб при пессимистическом и оптимистическом значениях пассажиропотока. Для примера опишем в виде фрейма поток из ЭО21 «Офис кадровой службы» в ЭО1 ««Пункт досмотра пассажиров и багажа при входе в аэровокзал».

Фрейм потока из ЭО19 «Офис кадровой службы» в ЭО1 «Пассажирский терминал»

1. Целеполагание

Обозначение	Название	Значение
CP2	Максимизация потока из ЭО19 «Офис кадровой службы» в ЭО1 «Пассажирский терминал»	

2. Учёт

Обозначение	Название	Тип.
N1	Количество пунктов досмотра на входе в аэропорт	Числовая
NP	Количество персонала на одном пункте досмотра	Числовая
NAll	Общее количество персонала зоны досмотра	Числовая
T	Время досмотра одного пассажира	Числовая
V	Пропускная способность одного пункта досмотра	Числовая
VAll	Пропускная способность зоны досмотра	Числовая
AP	Пассажиропоток аэропорта	Числовая

3. Прогноз

Обозначение	Название	Пессимистический	Оптимистический
Pass	Спрос на пассажирские перевозки	Растёт	Падает

4. Управляющие воздействия

Обозначение	Название	Тип.
UV2	Открытие дополнительных пунктов досмотра	Качественная
UV3	Привлечение дополнительного персонала	Качественная

5. Анализ

Если Pass падает, то AP без изменений.

Если AP без изменений, то N1, NP, NAll, T, V, VAll без изменений.

Если AP без изменений, то UV2 нет, UV3 нет.

Если UV3 нет, то CP2 нет.

Если Pass растёт, то AP растёт.

Если AP растёт, то UV2 да.

Если UV2 да, то UV3 да.

Если UV2 да и UV3 да, то N1 растёт и NP растёт.

Если N1 растёт и NP растёт, а $NAll = N1 \times NP$, то NAll растёт.

Если NP растёт, то T растёт и V растёт.

Если NAll растёт, то VAll растёт.

Если NAll растёт, то CP2 макс.

Таким образом, все потоки в модели объекта описываются фреймами, что позволяет осуществить:

- оценку одновременных последствий проблемных ситуаций для определения целесообразности принятия решения;

- выявить возможные точки образования альтернатив действий в процессе целереализации, фиксировать в правилах выбора конкретные пути достижения цели, т. е. определить состав и характеристики «пучков вариантов», устанавливается взаимоднозначное соответствие между условиями, характеризующими проблемные ситуации, и действиями по ее разрешению;

- сравнить фактические результаты принятых решений с ожидавшимися и оценить достижения целевого норматива.

Приведённый выше алгоритм позволяет осуществлять полномасштабное выявление и распознавание угроз в рамках системного подхода к обеспечению комплексной экономической безопасности.

Список литературы

1. Ивина Л. В. Лингво-когнитивные основы анализа отраслевых термино-систем. – М.: Акад. проспект, 2003.

2. Кукор Б. Л., Пыткин А. Н., Клименков Г. В. Основы стратегического управления в региональной экономике. – М.: Экономика. 2008.

3. Кукор Б. Л. Системный анализ и управление в больших системах. – СПб.: Изд-во СЗТУ, 2007.
4. Мелешин К. Ю. Сущность системы комплексного мониторинга экономической безопасности предприятия // Сб. тр. XIII Междунар. науч.-практ. конф. «Системный анализ в проектировании и управлении». – Т. 2. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2009.
5. Мелешин К. Ю. Организация мониторинга угроз экономической безопасности с применением информационно-аналитических систем / Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. моногр.: в 2 т. / под ред. проф. С. А. Дятлова, проф. Д. Ю. Миропольского, проф. В.А.Плотникова. – СПб.: Астерион, 2010. – Т. 2.
6. Мелешин К. Ю. Выявление потенциальных угроз экономической безопасности социально-экономических систем как основа стратегического управления / Устойчивое развитие социально-экономических систем: вопросы теории и практики (Безопасность и устойчивое развитие экономики России: вопросы теории и практики): сб. материалов 1-й Междунар. науч.-практ. конф. Казань: Изд-во К(П)ФУ, 2011.
7. Расторгуев С. П. Информационная война. – М.: Радио и связь, 1998.
8. Слизская В. П. Управление финансовой безопасностью предприятия в условиях нестабильности // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4(24).
9. Уёмов А. М. Системный подход и общая теория систем. М.: Мысль, 1978.
10. Хорват П. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvat & Partners; пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
11. Norman Ashford, H.P. Martin Stanton, Clifton A. Moore Airport operations. – New-York: McGraw-Hill, Inc., 1997.
12. Sfez L. Critique de la decision. Paris, Press de la FNSP, 3-e ed., 1981.

Современная методология анализа надежности цепей поставок

В статье проанализированы отечественные научные труды, в которых рассмотрены вопросы оценки и оптимизации надежности цепей поставок и их элементов с целью выявления общей методологии. Систематизированы ключевые определения, используемые критерии и показатели надежности цепей поставок и их элементов, методы и математические модели анализа надежности цепей поставок.

The article covers the results of the analysis of domestic academic publications concerning the evaluation and optimization of reliability in supply chains and their elements. Its aim is to reveal the general methodology. The key definitions, such as criteria and indicators of supply chains, their elements reliability, as well as methods and mathematical models of supply chains reliability analysis, are systematized, compared and described in the article.

Ключевые слова: логистика, логистические издержки, теория надёжности, надёжность, цепь поставок.

Key words: logistics, logistics costs, reliability theory, reliability, supply chain.

В настоящее время затраты на логистику в масштабах страны измеряются многими миллиардами долларов США. В последние годы получила распространение оценка размеров этих затрат через их долю в валовом внутреннем продукте (ВВП) стран. Проанализировав ряд исследований [17, 23, 24, 25, 26, 27], мы собрали данные о внутринациональных логистических издержках и их доле в ВВП ряда стран (табл. 1).

Таблица 1

Доли логистических затрат в ВВП различных стран

Страна (год)	Доля логистических затрат в ВВП, %	ВВП, млрд долл. США
Россия (2010)	23–25	1329,377
Марокко (2006)	20,0	65,64
Финляндия (2008)	19,0	273,98
Таиланд (2007)	18,9	246,053
Китай (2006)	18,0	2657,842
Южная Африка (2009)	13,5	2894,246

Индия (2007)	12,0	1102,351
Бразилия (2008)	11,6	1572,839
Япония (2006)	11,0	4363,632
Нидерланды (2009)	10,1	742,966
Швеция (2005)	9,1	367,162
США (2010)	8,3	14050,753
Европейский Союз (2006)	7,0	14665,208
Швейцария (2009)	1,5	452,025

Как видно, разброс показателя велик, а причины этого сложны для анализа, так как коэффициент корреляции этих значений составляет лишь 0,382. Возможно, это обусловлено тем, что разные исследователи имеют неодинаковый доступ к статистической информации, и для подобной оценки пока не утвердился единый и универсальный алгоритм. Кроме того, в большинстве стран подобная оценка проводится нерегулярно и редко. Тем не менее отслеживание динамики данного показателя может быть весьма полезно для оценки изменений, происходящих внутри страны.

Из табл. 1 видно, что логистические издержки в России заметно выше, чем в других странах, но российский логистический рынок меньше европейского почти в восемь раз [17]. Это вызвано тем, что в России логистические компании оказывают в основном моноуслуги, тогда как в Европе и США преобладают услуги комплексные. Так сложилось, потому что российские грузовладельцы в большинстве случаев занимаются логистикой сами либо заказывают разные операции цепи поставок у нескольких подрядчиков. Это радикально отличается российский рынок от европейского, где преобладает аутсорсинг. По разным оценкам экспертов объем логистического рынка должен увеличиться к 2015 г. до 150–240 млрд долларов США [7; 17]. В структуре рынка в 2015 г. ожидается существенное увеличение доли складских услуг, услуг 3PL-провайдеров и консультационно-управленческого логистического сервиса [7].

Благоприятные прогнозы сбудутся только в том случае, если грузовладельцы будут отдавать больше функций на аутсорсинг, доверяя логистическим операторам. Проблема не только в сложившихся устоях рыночного поведения, но и в избранной логистическими компаниями стратегии по овладению рынком и привлечению новых клиентов. Любая из них, прежде всего, старается привлечь к себе клиентов относительно невысокой стоимостью своих услуг, что действует только на часть потребителей. Опытные и крупные грузовладельцы смотрят куда глубже при оценке контрагентов, они требуют от своих подрядчиков, прежде всего, надёжности в исполнении заказов.

Как правило, в логистических компаниях построение, оценка и оптимизация цепей поставок основывается на временных и финансовых показателях, а надёжность выполнения условий поставки принимается за постоянную величину. Первые два показателя всегда находились в центре внимания компаний и исследователей, их определению и оптимизации посвящено множество научных трудов [5, 6, 14]. Но лишь недавно возобладали идеи о том, что надёжность – не менее важный для цепей поставок параметр. Более того, она может решающим образом влиять на денежные затраты и сроки поставок. Ввиду этого возникает потребность не только сосчитать, но и контролировать этот показатель в цепях поставок. Вопросы надёжности цепей поставок рассматриваются во многих работах по логистике и организации перевозок, но лишь в немногих из них затрагивается глубина данного понятия. К сожалению, пока в логистике отсутствует единое определение понятия надёжности цепи поставок, и уж тем более нет единого мнения о способах её определения.

Основными факторами, которые определяют направление исследований надёжности цепей поставок, являются: возрастающая конкуренция на рынке логистических услуг, увеличивающаяся сложность логистических систем, повышающаяся ответственность поддержания заданного уровня логистического обслуживания [6]. В работах [1, 5, 6] важнейшими задачами изучения надёжности цепи поставок названы следующие:

- детерминировать основной понятийный аппарат;
- обосновать критерии и показатели надёжности цепей поставок и их элементов с учетом технических, организационно-технологических, экономических, социальных и экологических факторов;
- разработать модели функционирования цепей поставок;
- разработать модели и методы анализа надёжности цепей поставок;
- предложить рекомендации по обеспечению заданных требований к надёжности цепей поставок.

Согласно определениям, приведённым в работах [5, 6], логистические системы представляют собой системы большой сложности, а цепи поставок представляют собой мезологистические системы, также являющиеся сложными. Цепь поставки есть не что иное, как адаптивная система, которая в процессе эволюции и функционирования демонстрирует реактивность, т. е. способность к целенаправленному приспособительному поведению в сложных средах, адекватно изменениям как внутренних, так и внешних условий. Процессы, протекающие в сложных технических, живых и экономических системах, принципиально схожи, что дает возможность

их изучения с использованием общих методов. Надёжность цепей поставок можно рассматривать как надёжность сложных систем, т. е. использовать аппарат теории надёжности для их изучения. Теория надёжности в механике и машиностроении применяется уже давно, и существует богатая база накопленных знаний. Основные понятия этой теории закреплены в ГОСТах, модели и методы расчетов надёжности механических систем разной сложности не только разработаны, но и широко используются на практике [9, 10, 18, 21]. И эта база накопленных знаний вполне применима на начальном этапе анализа надёжности цепей поставок.

Некоторые из работ, посвящённых изучению надёжности цепей поставок, базируются на основных понятиях и определениях теории надёжности, представленных в ГОСТ 27.002-89 [1, 2, 13, 22]. Но закреплённые в нём понятия ориентированы на технические системы, поэтому их необходимо адаптировать под логическую модель функционирования цепей поставок. Следует учитывать, что с 01.01.2011 вступил в силу новый ГОСТ Р 53480-2009, что требует соответствующего анализа внесённых изменений и дополнений с последующей адаптацией.

В соответствии с ГОСТ 27.002-89 надёжность – это свойство объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, технического обслуживания, хранения и транспортирования. Количественно, надёжность оборудования есть величина, обратная интенсивности отказов на заданном интервале времени. Это понятие применимо и для надёжности цепей поставок, если объектом будет цепь поставок, а требуемой функцией – доставка грузов. В работах [4, 16, 21] дается определение надёжности как сложного свойства, включающего, в зависимости от назначения объекта и условий его эксплуатации, такие подсвойства, как безотказность, долговечность, ремонтпригодность и сохраняемость или сочетание этих подсвойств.

С. Н. Нагловским [15] вводится термин «экономическая надёжность», под которым понимается свойство системы обеспечивать значения экономических показателей своего функционирования в пределах, гарантирующих системе своевременное достижение ее целей с минимальными затратами материальных, трудовых и других ресурсов или с максимально возможным экономическим эффектом в планируемом временном интервале. По мнению Ю. В. Малевич, Т. Г. Шульженко и И. Г. Шурпатова [13, 22], из этого определения следует, что «надёжность цепей поставок должна оцениваться комплексом параметров, перечень которых может варьироваться в зависимости от условий работы цепи».

На наш взгляд, определение понятия надёжности применительно к цепям поставок должно быть модифицировано с учётом требований конкретных участников цепей, которые, как правило, закреплены договором. Таким образом, надёжность цепи поставок – это свойство цепи поставок, характеризующее её способность функционировать, выполняя все требования договора на осуществление транспортно-экспедиторского обслуживания без превышения плановых затрат.

Согласно работе [21] надёжность «делает ставку на длительность безотказной работы», из чего следует, что при исследовании надёжности системы, следует уделять особое внимание понятию «отказ». Согласно [4] отказ – событие, заключающееся в нарушении работоспособного состояния объекта. В работе [1, 2] предлагается понимать под отказом цепи поставок событие, состоящее в невыполнении обязательств по доставке груза по какому-либо пункту контракта (время, объем и др.). При этом цепь поставок целесообразно рассматривать с процессуально-операционных позиций: в виде последовательности процессов выполнения компанией контрактных обязательств по доставке грузов. В соответствии с этим принципом под отказом понимается выполнение определенного действия в процессе функционирования системы с ошибками или на рушениями, вызывающее определенные затраты или нарушения в выполнении последующих действий [13, 22]. В цепях поставок одновременно протекает несколько процессов, которые могут привести к отказу, поэтому для адекватной оценки показателей надёжности необходимо основываться на логической модели возникновения отказов. Для складских систем в работе [21] предлагается использовать анализ причинно-следственных предпосылок возникновения ситуации нарушения обслуживания, взятый из работ по надёжности автомобилей [9, 10]. Данный анализ особенностей функционирования складских систем позволяет заключить, что в основу моделей отказов в подобных системах могут быть положены три типа зависимостей между процессами, приводящими к отказам [9, 10, 21]:

1) процессы $x_i(t)$, протекающие в различных элементах системы (или в одном элементе), приводят к возникновению независимых отказов;

2) процессы $y_i(t)$, не приводящие к отказу при достижении предельных состояний, являются причинами возникновения других процессов $x_i(t)$, приводящих к отказам.

3) процессы $x_i(t)$, приводящие к отказам, развиваются в зависимости от того, достигают ли определенного состояния другие процессы $y_i(t)$, не приводящие к отказу.

Для первого типа отказов предполагается, что в системе протекает A разрушительных процессов, каждый из которых может привести к отказу элемента системы, с плотностью вероятности $f_i(t)$:

$$f(t) = \sum_{i=1}^A \frac{f_i(t)}{1 - F_i(t)} \prod_{i=1}^A [1 - F_i(t)], \quad (1)$$

где $F_i(t)$ – функция распределения вероятностей отказов в обслуживании.

Приведённая формула описывает плотность распределения минимальных значений для A случайных величин. Для остальных типов отказов формулы не приведены [21], но они есть в первоисточнике [10] и требуют адаптации.

Очевидно, описанная классификация требует доработки, так как в её основу была положена логическая модель отказа в механических системах, а нам требуется анализировать сложные человеко-машинные системы, в которых часто решающим при отказах служит «человеческий фактор» [3].

Необходимо более детально подойти к вопросу определения отказа в цепях поставок, составить подробную классификацию отказов, провести чёткие границы между понятием отказа и сбоя, а также разработать логическую схему функционирования цепей поставок.

Ещё одним важнейшим аспектом данной темы является определение показателя, который бы объективно характеризовал уровень надёжности цепи поставки. Этот показатель должен соответствовать таким основным характеристикам критериев теории надёжности, как: научность, полнота оценки надёжности, вычисляемость, наглядность, непротиворечивость другим критериям, возможность применения для оценки более общих показателей объекта [1, 19].

По мнению большинства исследователей [1, 2, 5, 6, 12, 13, 22], основным показателем надёжности цепи поставок служит вероятность безотказной работы цепи поставок $P_c(t)$, а рассчитать надёжность сложной системы – значит определить ее показатель надёжности на основе всех показателей надёжности её элементов $P_{\vartheta}(t)$, т. е.:

$$P_c(t) = \prod_{i=1}^n P_{\vartheta}(t). \quad (2)$$

На сегодняшний день наиболее распространены следующие методы расчета надёжности:

- основанные на применении теорем теории вероятностей;

- логико-вероятностные;
- топологические;
- основанные на теории марковских процессов;
- интегральных уравнений;
- статистического моделирования.

Существуют и способы описания функционирования сложных систем с позиции их надежности:

- структурная схема;
- функции алгебры логики (ФАЛ);
- граф состояний;
- дифференциальные и алгебраические уравнения;
- интегральные уравнения.

По мнению Бочкарева А. А. [1, 2], «среди перечисленных выше способов описания функционирования сложных систем наибольшее распространение, благодаря своей относительной простоте, получили структурные схемы и функции алгебры логики» (ФАЛ).

Структурная схема не является математической моделью функционирования системы и не даёт полную информацию о системе, поэтому следует сразу перейти к рассмотрению способа описания функционирования сложных систем с помощью функций алгебры логики [1, 2]. ФАЛ лежат в основе логико-вероятностного метода анализа надежности. Сущность этого метода состоит в следующем.

Состояние элементов системы кодируется двоичными переменными: «1» (элемент исправен), «0» (отказ элемента). Тогда функционирование системы можно описать с помощью ФАЛ, используя операции конъюнкции, дизъюнкции и инверсии.

С помощью ФАЛ записывается условие работоспособности системы через работоспособность ее элементов. Система находится в работоспособном состоянии при условии, что все ее элементы исправны. Для наглядности предлагается рассмотреть систему с неравнонадежными элементами (рис. 1).

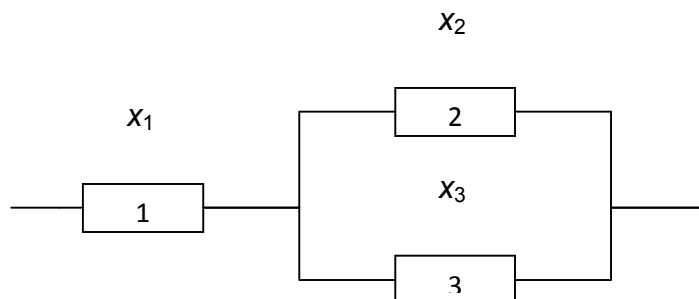


Рис. 1. Структурная схема системы

Система будет в работоспособном состоянии, только если все элементы исправны, исправными являются элементы 1 и 2 или 1 и 3. Тогда ФАЛ, соответствующая функции работоспособности, будет иметь вид:

$$y(x_1, x_2, x_3) = x_1 x_2 x_3 \vee x_1 \bar{x}_2 x_3 \vee x_1 x_2 \bar{x}_3, \quad (3)$$

где x_i – исправное состояние i -го элемента системы;

$i=1,2,\dots,n$; а \bar{x}_i – состояние отказа i -го элемента системы.

Полученная ФАЛ преобразуется так, чтобы в ней содержались члены, соответствующие благоприятным гипотезам исправной работы системы. То есть определяется совершенная дизъюнктивная нормальная форма (СДНФ) для конкретной ФАЛ, получаемой из таблицы истинности, соответствующей работоспособному состоянию системы (табл. 2).

Таблица 2

Таблица истинности

x_1	x_2	x_3	y
0	0	0	0
0	0	1	0
0	1	0	0
0	1	1	0
1	0	0	0
1	0	1	1
1	1	0	1
1	1	1	1

В ФАЛ вместо двоичных переменных x_i и \bar{x}_i соответственно подставляются вероятности безотказной работы p_i и вероятности отказа q_i . Знаки конъюнкции и дизъюнкции заменяются алгебраическим умножением и сложением, а полученное выражение будет вероятностью безотказной работы системы $P_c(t)$. В рассматриваемом примере математическая запись вероятности безотказной работы системы имеет вид

$$P_c(t) = p_1(t)q_2(t)p_3(t) + p_1(t)p_2(t)q_3(t) + p_1(t)p_2(t)p_3(t). \quad (4)$$

Но логико-вероятностный метод расчета надежности сложных систем имеет ряд недостатков. Например, если невозможно составить ФАЛ и СДФН, то найти вероятность безотказной работы систе-

мы не получится. Составление ФАЛ и СДФН может быть невозможным, если вероятность безотказной работы элементов системы заранее не известна или является случайной величиной, если интенсивность отказов возрастает в случае отказа одного из параллельно работающих элементов системы.

Кроме ФАЛ при анализе надежности логистических систем применимы методы, основанные на использовании теорем теории вероятностей, это методы перебора гипотез; использующие классические теоремы теории вероятностей; минимальных путей и минимальных сечений.

Их удобно применять для расчета надежности последовательных, параллельных, последовательно-параллельных и других схем, исходя из предположения о взаимной независимости длительностей безотказной работы элементов системы. В этом случае, основываясь на теоремах сложения и умножения вероятностей и на формуле полной вероятности, можно составить выражения для вероятности безотказной работы системы. Метод, основанный на применении классических теорем теории вероятностей, рассматривается в работах [1, 2].

В то же время в ряде работ [12, 13, 22] дан более детальный подход к оценке надёжности цепей поставок, предлагающий подробнее рассмотреть цепи, разбивая их на последовательность максимально простых событий, которые выполняются при прохождении груза, и вести подробный учёт всех сбоев. Благодаря этому должна накопиться статистика, на основе которой возможно будет рассчитать для каждой операции вероятность безотказной работы. Таким образом, при оценке логистических цепей на таком глубоком уровне становится возможным расчёт надёжности всей цепи. Самым сложным этапом здесь является разработка логической схемы последовательности и взаимовлияния операций, на которые разбивается цепь. Ввиду этого подобные модели будут весьма специфичны для каждой цепи поставок.

В работе [22] предлагается взглянуть на оптимизацию надёжности складской системы с учётом затрат на поддержание требуемого уровня надёжности и возможных потерь из-за нарушений. С одной стороны, повышение надёжности складских процессов приводит к увеличению материальных затрат на эксплуатацию – C_3 , а с другой – к снижению убытков из-за нарушения логистического процесса на складе – C_n . На основе этого выдвигаются следующие предположения, во-первых, интегральная функция $C_0(p)$ (5), включающая затраты на поддержание заданного уровня надёжности, и затрат, возникающих из-за недостаточного уровня надёжности, будет иметь минимум (рис. 2).

$$C_0(p) = C_{\Sigma}(p) + C_{\text{п}}(p). \quad (5)$$

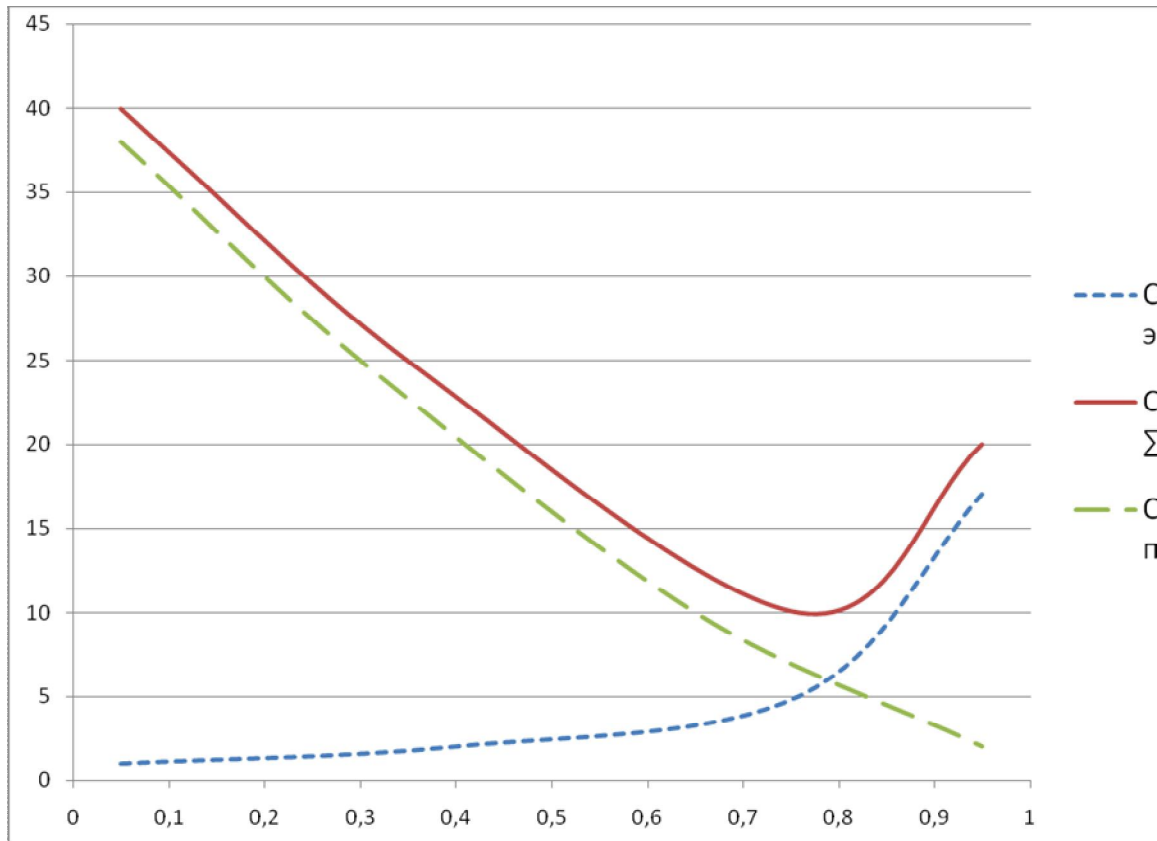


Рис. 2. Зависимость затрат от уровня надёжности

Во-вторых, существует оптимальный уровень надёжности складских объектов с минимальными суммарными затратами на эксплуатацию склада и потерями из-за нарушений в логистическом процессе.

В работе [22] был предложен алгоритм формирования модели надёжности сложной логистической системы. В этом алгоритме введены следующие обозначения:

a_i – простое событие, представляющее собой выполнение определенного действия в процессе функционирования системы;

p_i – вероятность наступления события a_i ;

\bar{a}_i – простое событие, представляющее собой выполнение определенного действия с ошибками или на рушениями, вызывающие определенные затраты или нарушения в выполнении последующих действий;

$q_i = 1 - p_i$ – вероятность наступления события \bar{a}_i ;

c_i – затраты, вызванные наступлением события \bar{a}_i ;

A_l – сложное событие, состоящее из нескольких событий a_i .

P_l – вероятность наступления события A_l .

Для описания алгоритма формирования модели надёжности логистической системы предлагается собрать исходные данные: протекающие в системе процессы с указанием взаимосвязей между ними; перечень всех нарушений и сбоев, произошедших в системе

за определенный промежуток времени (с указанием величины вызванных затрат). После этого можно приступать к формированию модели надежности логистической системы.

1. Исследование типовой последовательности событий, происходящих в системе. Количество основных событий, выделяемых исследователем, будет зависеть от сложности системы и требований к точности модели.

2. Рассмотрение каждого выделенного события a_i с позиции вероятности возникновения нарушений в рассматриваемом событии и вероятных потерь от нарушений. Эти величины можно определить из накопленных статистических данных по формулам (6) и (7):

$$p_i = \frac{m_i}{n_i + m_i}, \quad (6)$$

$$c_i = \frac{\sum_{j=1}^{n_i} c_{i,j}}{n_i}, \quad (7)$$

где m_i – число наступлений события a_i ,
 n_i – число наступлений события \bar{a}_i .

3. Укрупнение полученной структуры путём выделения сложных событий A_i .

4. Вычисление размеров затрат, возникающих из-за нарушений в событиях A_i , с учетом вероятностей возникновения каждого события a_i , входящего в A_i .

5. Анализ влияния возникающих отказов на величины возможных затрат.

6. Формирование целевой функции, отражающей зависимость между величиной вероятности очевидного наступления каждого сложного события и уровнем возможных затрат.

7. Вводятся ограничения: формальное ограничение верхнего значения вероятности правильности функционирования системы:

$$P_A < 1. \quad (8)$$

И ограничения значений вероятностей правильности функционирования отдельных элементов системы:

$$\left\{ \begin{array}{l} p_1 \leq P_1 \\ \dots \\ p_n \leq P_n \end{array} \right., \quad (9)$$

где p_1, p_2, \dots, p_n – вероятности наступления событий A_1, A_2, \dots, A_n ;

P_1, P_2, \dots, P_n – предельные уровни надежности функционирования отдельных элементов системы.

Также следует учитывать экономические ограничения, определяемые допустимой величиной затрат на обеспечение требуемого уровня надежности.

8. Формирование целевой функции, связывающей уровни надежности и возможные материальные затраты:

$$F(p_1, p_2, \dots, p_n) \rightarrow \min. \quad (10)$$

С учетом ограничений задача будет иметь вид

$$\left\{ \begin{array}{l} F_{(p_1, p_2, \dots, p_n)} = C_{(p_1, p_2, \dots, p_n)} + G_{(p_1, p_2, \dots, p_n)} \rightarrow \min \\ p_1 \leq P_1 \\ \dots \\ p_n \leq P_n \end{array} \right. , \quad (11)$$

где $C(p_1, p_2, \dots, p_n)$ - суммарные затраты, возникающие из-за нарушений в наступлении событий A_n ;

$G(p_1, p_2, \dots, p_n)$ – суммарные затраты, необходимые для обеспечения требуемых уровней надежности.

9. Вычисление искомых величин p_n . Для этого можно воспользоваться аналитическими методами и переписать систему (11) следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial F_{(p_1, p_2, \dots, p_n)}}{\partial p_1} \\ \dots \\ \frac{\partial F_{(p_1, p_2, \dots, p_n)}}{\partial p_n} \\ p_1 \leq P_1 \\ \dots \\ p_n \leq P_n \end{array} \right. \quad (12)$$

Решение итоговой системы может быть достигнуто с применением различных аналитических способов, а также прикладных компьютерных программ.

На основе реализации приведенного алгоритма были сформированы модели надежности работы складского комплекса и транспортно-терминальных операций в цепях поставок, а также показана зависимость величины эксплуатационных затрат от заданного уровня надежности [13, 22].

Библиография по данной теме расширяется, поскольку проблематика определения надёжности цепей поставок и их звеньев с каждым годом становится всё актуальнее. Разработка данного направления в логистике откроет новые возможности для повышения конкурентоспособности предприятий. На данный момент существует потребность объединить все накопленные знания в данной области, создав фундамент для развития. Последнее невозможно без хорошо проработанного понятийного аппарата, логических схем функционирования цепей поставок и взаимодействия их звеньев, а также без адекватных моделей и методов оценки, контроля и оптимизации их надёжности.

Список литературы

1. Бочкарев А. А. Теория и методология процессного подхода к моделированию и интегрированному планированию цепи поставок: дис. ... д-ра экон. наук. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009. – 291 с.
2. Бочкарев А. А., Зайцев Е. И. Оптимизация планирования поставок в многоуровневых сетевых структурах с учетом надежности // Логистика и управление цепями поставок. – 2010. – № 2(37). – С. 38–48.
3. Владимиров В. Г., Найда В. Г., Чурилов Л. П. Человеческий фактор Чернобыля // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 11. – 2011. – Вып. 2. – С. 206–215.
4. ГОСТ 27.002-89. Надежность в технике. Основные понятия. Термины и определения. – Введ. 1990-07-01. – М.: Изд-во стандартов, 1990. – 32 с.
5. Григорьев М. Н., Долгов А. П., Уваров С. А. Логистика. Продвинутый курс: учеб. для магистров. – М.: Изд-во ЮРАЙТ, 2011. – 734 с.
6. Григорьев М. Н., Уваров С. А.. Логистика. Базовый курс: учеб. – М.: Изд-во ЮРАЙТ, 2011. – 782 с.
7. Дыбская В. В., Сергеев В. И. Развитие логистики и Supply Chain Management в России // Логистика и управление цепями поставок: современные тенденции в России и Германии: сб. ст. рос.-нем. конф. по логистике / под ред. Д.А. Иванова). – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008.
8. Зайцев Е. И. Особенности определения оптимальных объемов закупок товаров при коротких периодах планирования // Логистика сегодня. – 2010. – № 4. – С. 230–241.
9. Зайцев Е. И., Лукинский В. С. Опыт расчёта показателей надёжности механических систем при проектировании. – Л.: ЛДНТП, 1988. – 28 с.
10. Зайцев Е. И., Лукинский В. С. Прогнозирование надёжности автомобилей. – Л.: Политехника, 1991. – 224 с.
11. Зайцев Е. И., Шаповалов А. В. Транспортно-закупочная задача с ограничением на надежность поставок // Логистика и управление цепями поставок, 2010. – № 6(41). – С. 33–38.
12. Зайцев Е. И., Шурпатов И. Г. Методический подход к разработке топологии цепи поставок по критериям надежности и минимума затрат // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. – 2011. – Вып. 2 (45). – С. 229–234.
13. Малевич Ю. В., Шурпатов И. Г. Повышение надежности транспортно-терминальных операций в цепях поставок // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. – 2011. – Вып. 1 (44). – С. 175–182.
14. Модели и методы теории логистики: учеб. пособие. – 2-е изд. / под ред. проф. В. С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2007. – 448 с.

15. Нагловский С. Н. Экономика и надежность логистических контейнерных систем: моногр. – Ростов н/Д: РГЭА, 1996. – 139 с.
16. Надежность технических систем: справ. / под ред. И.А. Ушакова. – М.: Радио и связь, 1985. – 608 с.
17. Напалкова А. П. Полюбите логиста // Эксперт. – 2011. – №21 (755). – 30 мая. – URL: [<http://expert.ru/>]
18. Проников А. С. Надежность машин. – 4-е изд. – М.: Машиностроение, 1978. – 592 с.
19. Решетов Д. Н. Детали машин: учеб. для вузов. – 4-е изд. – М.: Машиностроение, 1989. – 496 с.
20. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы / пер. с польск. И. Д. Рудинского. – М.: Горячая линия – Телеком, 2006. – 452 с.
21. Шульженко Т. Г. Оценка надежности складских систем с использованием логических моделей отказов // Логистика и управление цепями поставок. – 2010. – № 41.
22. Шульженко Т. Г., Шурпатов И. Г. Методы формирования модели надежности складских процессов // Вестн. ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. – 2010. – Вып. 2 (37). – С. 255–263.
23. Council for Scientific and Industrial Research (CSIR) 7th State of Logistics Survey for South Africa, 2011. – URL: [<http://www.csir.co.za/sol/ebooks/>]
24. Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP). State of Logistics Report, 2011. URL: [<http://cscmp.org/>]
25. KPMG. Logistics in China. Property & infrastructure, 2008. URL: [<http://www.kpmg.com/>]
26. Rantasila, K. 2010. Measuring national logistics costs. Master's thesis. Turku School of Economics. Finland. URL: [<http://www.csir.co.za/sol/ebooks/>]
27. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy. Communications Development Inc., Washington DC, 2010. URL: [<http://web.worldbank.org/>]

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

УДК 33:911.3(540)

Р. В. Дмитриев

Роль мегарегионов в трансформации территориальной структуры хозяйства Индии¹

В статье изучены системы городского расселения современной Индии. Детально рассматриваются особенности формирования их узловых и линейных элементов. Особое внимание уделено выявлению тенденций развития территориальной структуры хозяйства страны.

The article covers the results of the study of the urban settlement networks in modern India. The peculiarities of their nodal and linear shaping elements are given in detail. Special attention is paid to detecting the trends of the economy territorial structure development.

Ключевые слова: опорный каркас расселения, узловые элементы, линейные элементы, агломерация, мегарегион.

Key words: urban settlement carcass; nodal elements; linear elements; agglomeration; megaregion.

В 2007–2008 гг. человечество перешагнуло чрезвычайно важный рубеж: более половины населения мира – 3,4 млрд человек – в настоящее время проживает в городах, а к середине XXI в. этот показатель, по-видимому, вырастет практически вдвое. Около 10 % всех жителей городов планеты в наши дни концентрирует в себе потенциальный лидер мирового списка наиболее населенных стран – Индия. Однако, несмотря на огромную численность населения, города этой страны по своей людности практически в два раза уступают сельской местности. Тем не менее опыт Китая и прогнозы ученых позволяют сделать вывод о том, что в ближайшем будущем урбанистические процессы в Индии получат более широкое распространение. Это относится в первую очередь к остову, на котором держится, по Н. Н. Баранскому, хозяйство страны – опорному каркасу расселения (далее – ОКР).

Как представляется, развитие ОКР является не только самостоятельным процессом и своего рода отражением пространственной организации населения и хозяйства. Формирование ОКР способствует поступательному развитию всех уровней систем расселения, начиная от локального и заканчивая общегосударствен-

¹ Исследование выполнено при поддержке Регионального общественного Фонда содействия отечественной науке (программа «Лучшие аспиранты РАН»).

ным. Немалую роль в этом играет процесс преобразования линейных элементов ОКР – транспортных магистралей – за счет увеличения скоростей различных видов транспорта (прежде всего автомобильного и железнодорожного). Усложнение структуры транспортных сетей происходит в этом случае за счет полимагистральной организации – параллельного следования общей трассой нескольких видов транспорта.

При этом на данном этапе развития общества ведущим процессом трансформации ОКР в развивающихся странах все же является преобразование их узловых элементов. Последние суть населенные пункты разного иерархического ранга – города, на основе которых как центральных мест и дополняющих их районов развиваются агломерации и зоны влияния. Данные зоны, взаимодействуя между собой, образуют надагломерационные образования – урбанизированные районы и мегалополисы – особого рода территории, существенно превышающие собственно агломерации по своим размерам и роли в процессе организации населения и хозяйства. При этом указанные структуры представляют собой результат сближения, контакта и/или перекрытия зон влияния городов. Эти зоны являются, несомненно, агломерациями, однако далеко не всегда основным критерием выделения последних должен быть именно принцип замыкания в их границах недельного цикла населяющих их жителей [4]. В этой связи мы под зонами влияния городов понимаем те территории, которые тяготеют к данному городу больше, чем к какому-либо другому. При этом критерием их выделения может являться любой, кроме дальности маятниковых передвижений. Последний же мы сохраним за собственно агломерациями и будем употреблять этот термин в той трактовке, которая принята в отечественной экономической и экономико-географической литературе.

Однако для выявления роли надагломерационных структур (или, по Р. Флориде, мегарегионов [9]) в трансформации территориальной структуры расселения и хозяйства требуется сначала обозначить границы исследуемых объектов. Для этого нами использовалось понятие «демографический потенциал», или «потенциал поля расселения». Нахождение значений главных демографических потенциалов для крупнейших городов Индии позволило разделить территорию страны на зоны влияния последних. Однако полученные образования представляют собой, скорее, идеальный вариант территориальной организации систем расселения. В реальности зоны влияния городов обычно не охватывают территорию целиком, в ее пределах можно наблюдать пустые участки, которые непосредственно не обслуживаются ближайшим крупным городом. Иногда наблюдается и другая ситуация: в некоторых случаях крупные центры могут находиться столь близко друг к другу,

что расположенная между ними территория (или ее часть) входит в обе зоны влияния.

Тем не менее, на наш взгляд, мы должны рассматривать формирование локальных и региональных систем расселения как подчиненный процесс, происходящий в рамках развития единой общегосударственной системы. Как представляется, подобного рода образования есть не просто системы, но системы эмерджентные. Иными словами, каждая структура более высокого ранга приобретает те свойства, которые не были характерны для каждой составляющей в отдельности. Это касается, однако, лишь функциональной структуры систем. «Физиологическая» же структура части в значительной степени повторяет таковую для целого. В этой связи мы считаем возможным высказать предположение, что развитие каждой из зон влияния городов в отдельности есть не индивидуальный, но коллективный процесс формирования сети населенных мест Индии в целом. Непосредственным следствием этого является тот факт, что формирование зон влияния городов для каждого из них в отдельности подчиняется определенной единой закономерности. Численное выражение последней, очевидно, необходимо искать, опираясь на зависимость демографического потенциала от людности населенных пунктов и расстояния от каждого из них до точек, в которых определяется потенциал.

Таким образом, на основе аппроксимации данных о площадях максимальных зон влияния городов и их людности¹, а также при помощи корреляционного анализа данных зависимостей нами был установлен их общий вид:

$$R_i = 0,5047 * P_i^{0,3854} ,$$

где R – радиус зоны влияния i -го города с численностью населения P .

Иными словами, реальный радиус зон влияния городов Индии в рамках всех уровней систем расселения оказался связан с людностью населенных пунктов уравнением, которое представляет собой элементарную степенную функцию.

Однако теперь мы встречаемся с той особенностью, что на самом деле на территории страны встречаются «пустые» участки, не входящие в зону влияния ни одного крупнейшего города Индии, или же общие для нескольких центров сразу. Вместе с тем очевидны и общие черты развития зон влияния городов страны: во многих случаях мы наблюдаем непосредственный контакт некоторых из них; в случае роста населения соответствующих городов-ядер (что более чем вероятно) можно ожидать в ближайшем будущем образования

¹ «Людность» здесь и далее употребляется нами в качестве синонима термина «численность населения».

новых «обобществленных» зон влияния. Однако в настоящее время мы считаем необходимым зафиксировать очень важное следствие формирования подобных общих участков. В соответствии со схемой строения надагломерационных структур, предложенных Д. Папаиоанну [12], в Индии в настоящий момент уже существуют подобные образования (рис. 1).

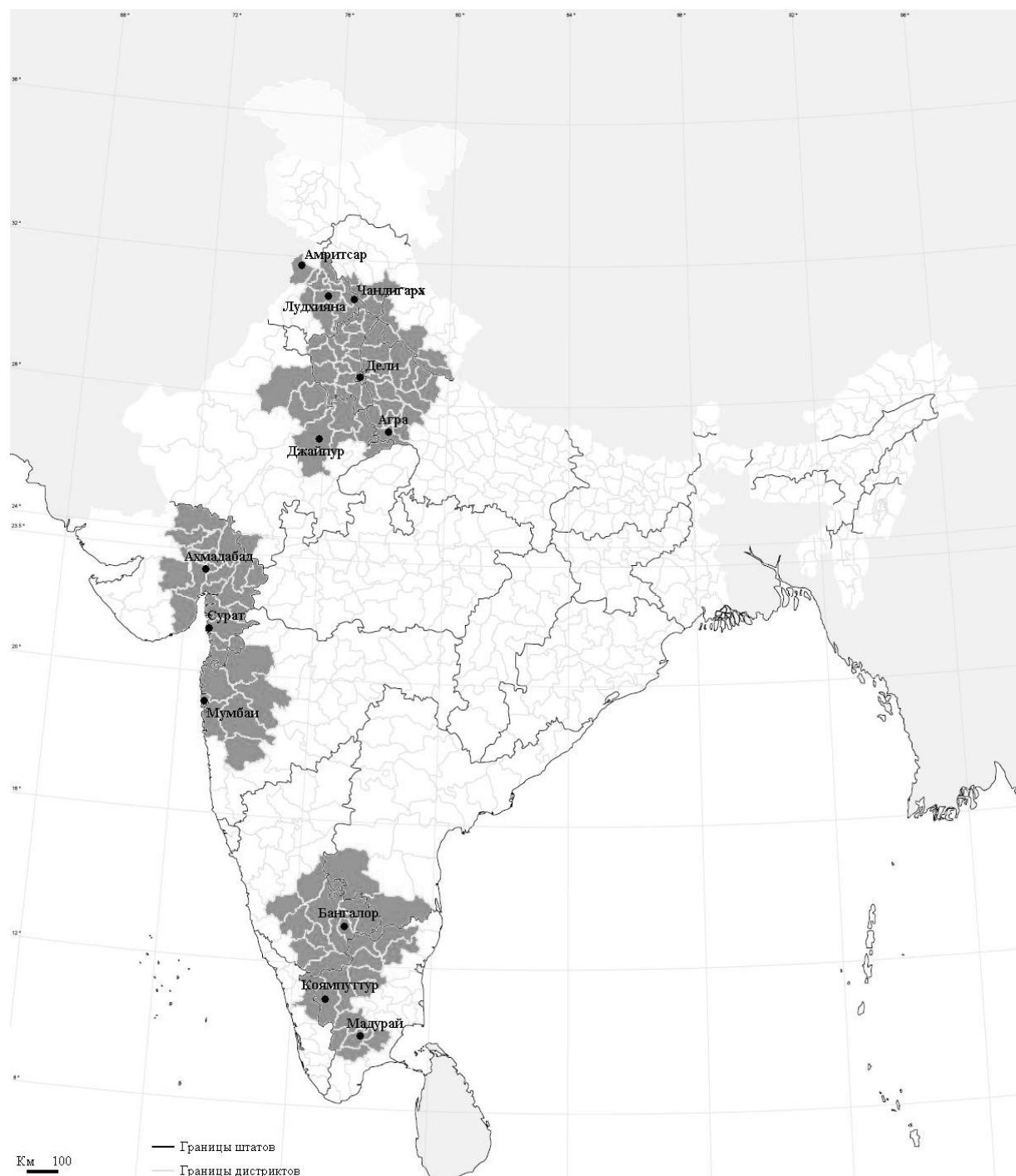


Рис. 1. Мегарегионы современной Индии, 2011 г.
(рассчитано и составлено автором по материалам [7])

В качестве таковых мы будем выделять образованные пересекающимися зонами влияния городов при условии, что подобных пересечений существует не менее трех. Действительно, в противном случае (Канпур – Лакхнау, Ранчи – Дханбад и др.) подобные образования скорее напоминают крупные конурбации либо агломерации (с центрами в Райпуре, Нагпуре, Патне и т. д.). Очевидно, что такие образования, несмотря на возможные перспективы развития, в настоящее время все же не являются типичными надагломерационными структурами.

Как представляется, несмотря на применение совершенно иного подхода к выделению мегарегионов современной Индии, результаты нашего исследования в территориальном отношении достаточно точно соответствуют выводам, приводимым Р. Флоридой и его коллегами [9]. Таким образом, в дальнейшем под надагломерационными структурами Индии мы будем подразумевать те, развитие которых происходит по следующим линиям:

1) Ахмадабад – Сурат – Мумбаи и далее на юг вдоль побережья штатов Гуджарат и Махараштра с численностью населения около 50 млн чел. (половина населения района сосредоточена в крупнейшем метрополитенском ареале страны – Мумбаи). Остовом данного урбанизированного района стали помимо железнодорожных магистралей две высокоскоростные автодороги: первая в стране сообщением Мумбаи – Пуна (штат Махараштра), а также магистраль Ахмадабад – Вадодара (штат Гуджарат). Несомненное влияние на формирование данного района оказали и те функции составляющих ее зон влияния городов, которую они выполняют в хозяйстве страны. «Ворота в Индию» на современном этапе развития производительных сил стали значительно шире: на порты этого участка побережья страны приходится пятая часть суммарного грузооборота портов Индии и более половины перерабатываемых контейнеров [10];

2) Бангалор – Коямпуттур – Мадурай с численностью населения более 25 млн чел в пределах смежных дистриктов штатов Карнатака, Андхра-Прадеш, Тамилнад и Керала. Данный район формируется в условиях более поздней стадии демографического перехода по сравнению с другими, вследствие чего численность его населения относительно низка [3]. Однако развитие высоких технологий в основных метрополитенских ареалах района (в особенности Бангалоре) вызывает не только усложнение территориальной структуры хозяйства, но и дальнейшее развитие структуры расселения Юга Индии. Наибольшее внимание исследователи урбанизации данного региона уделяют основной его составляющей – территориям вдоль недавно построенной транспортной магистрали Бангалор – Майсур;

3) Амритсар – Дели – Агра с ответвлением на Джайпур людностью около 70 млн чел., что ставит его на первое место по численности населения среди урбанизированных районов и мегалополисов мира. Тем не менее необходимо отметить, что, на наш взгляд, развитие каждого из мегарегионов Индии является не самостоятельным процессом, а частью из группы процессов формирования, пожалуй, крупнейшего по площади и численности населения урбанизированного района – мегалополиса будущего. Остовом его станут зоны влияния городов бассейнов Инда и Ганга от Амристары и Лудхьяны через Дели, Лакхнау, Канпур, Аллахабад до Асансола и Колкаты. Ветвь формирующегося мегалополиса от Дели через Джайпур протянется до Ахмадабада и далее через Мумбаи на юг страны. Таким образом, на территории крупнейшего по численности населения государства Южной Азии формируется единая радиально-кольцевая система расселения, ограниченная с севера дугой Индо-Гангской низменности, а с юга – цепью населенных пунктов вдоль побережья Индии. Тем не менее данный процесс еще далек от своего завершения: наименее интенсивно он протекает вдоль побережья штата Орисса. И основной причиной этого, на наш взгляд, является существенное отставание транспортной инфраструктуры в развитии от узловых элементов ОКР и формирующихся на их основе мегарегионов. К пояснению данного тезиса мы и считаем возможным перейти далее.

Развитие таких территориальных структур, как мегарегионы, не может быть объяснено только лишь огромной концентрацией населения в узлах ОКР. Второй составляющей «опорно-двигательной системы» страны является ее «скелет» – транспортные магистрали, причем как железнодорожные, так и автомобильные.

В настоящее время процесс формирования единой железнодорожной сети несколько тормозится наличием магистралей с разной шириной колеи, что особенно остро ощущается в условиях бурного роста населения страны. Индии, вышедшей на первое место в мире по показателю пассажирооборота на железнодорожном транспорте (903 млрд пассажиро-километров против 791 в Китае в 2010 г.) [15], необходимо решать проблему сильной загруженности железных дорог. В первую очередь речь идет о «коридорах высшей напряженности» между основными городами страны, являющимися одновременно функциональными центрами урбанизированных районов: Мумбаи, Дели, Бангалором и, если все же предполагать формирование в перспективе мегарегиона на востоке страны, Колкатой. В связи с невозможностью увеличения нагрузки на железнодорожные магистрали между данными центрами Министерством судоходства, скоростных автодорог и транспорта совместно с Министерством железных дорог Индии воплощаются в жизнь проек-

ты «Золотой Четырехугольник» и «Север – Юг – Восток – Запад». Главной целью при этом является строительство новых и модернизация уже существующих железных дорог с переходом к единой ширине колеи в масштабах страны, а также строительство скоростных автомагистралей, дублирующих основные железнодорожные «артерии» (рис. 2). Иными словами, в настоящее время широкое развитие получила вторая составляющая каркасного эффекта – полимагистрализация.

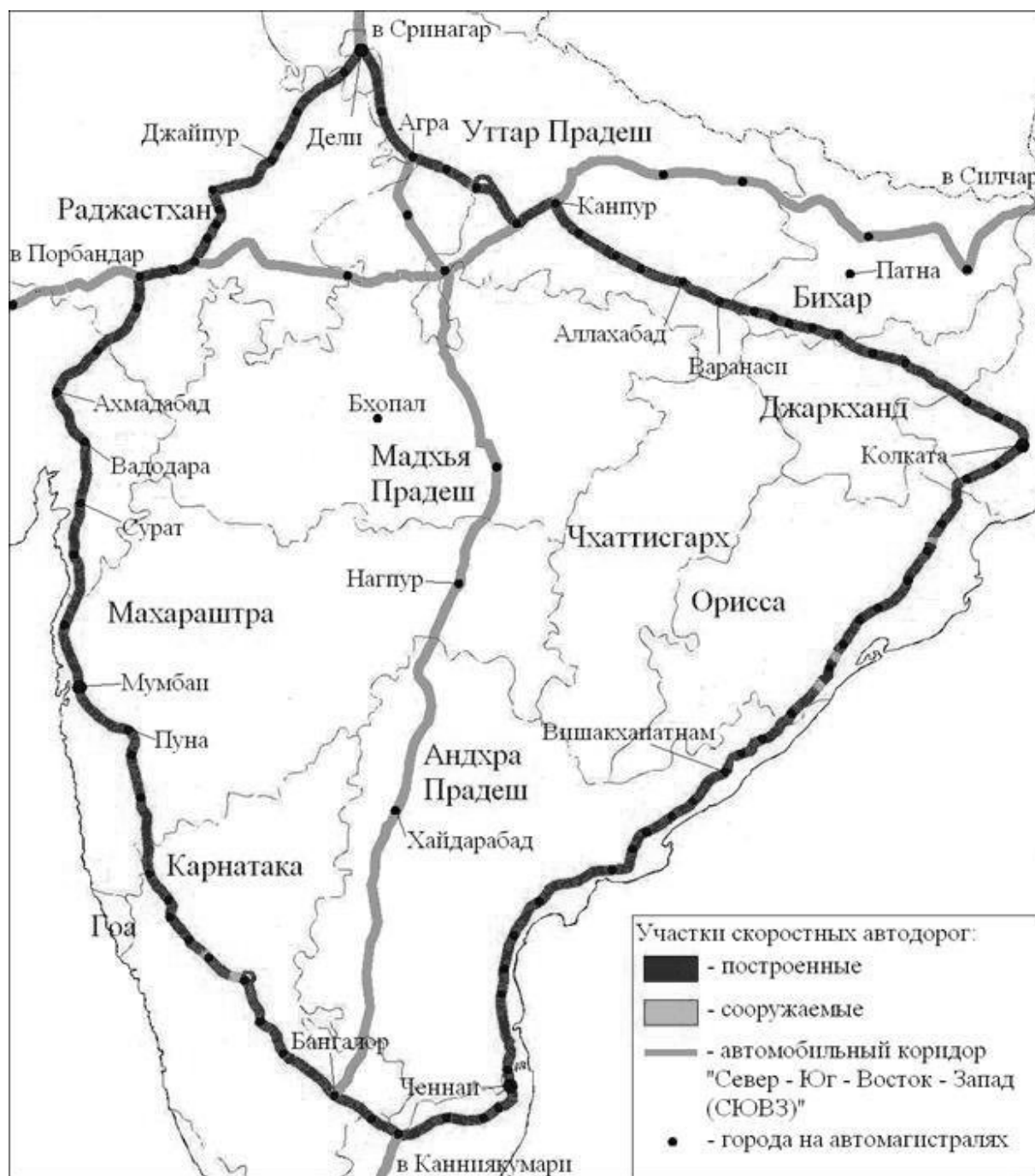


Рис. 2. Скоростные автомагистрали Индии «Золотой Четырехугольник» и коридор «Север – Юг – Восток – Запад», сентябрь 2011 г. (Источник: [11], с изменениями автора)

В настоящее время, тем не менее, проект «Золотой Четырехугольник» еще не завершен: из 5846 км общей протяженности не достроено лишь 17. И, как представляется, к окончанию 2011 г. его реализация завершится: замкнется транспортное «кольцо», связывающее основные города страны, расположенные в пределах Индо-Гангской низменности и вдоль побережья Индийского океана. Таким образом, будут созданы условия для догоняющего развития линейных элементов опорного каркаса расселения Индии, учитывая, что уже сейчас средняя скорость движения автотранспорта на лучших участках «Золотого четырехугольника» достигает 100 км/ч. Существенно меньшую роль играют, однако, радиальные направления развития транспортных магистралей. И если сокращение расстояния между Дели и Бангалором вследствие строительства коридора «Север – Юг» действительно имеет место, то субширотная связь между Мумбаи и Колкатой отличается крайне незначительной степенью интенсификации. Следствием этого является низкий уровень пространственной самоорганизации систем расселения страны в этом направлении и концентрация основных производительных сил именно в пределах существующих мегарегионов, причем концентрация эта носит линейный, а не компактный характер. В стране в этой связи наблюдается формирование особых коридоров роста хозяйства страны вдоль основных транспортных магистралей: Дели – Мумбаи, Мумбаи – Бангалор, а также в некоторой степени Дели – Колката. Ранее указывалось также на формирование таких коридоров, как Бангалор – Колката и широтного Мумбаи – Колката. Данные коридоры были выделены еще в 70-е гг. XX в., однако их значение для страны остается крайне важным. Тем не менее их количественное и качественное соотношение несколько изменилось: экономическое развитие юга страны повлекло за собой выделение в начале Ченнаи, а затем Бангалора в качестве южной вершины Золотого Четырехугольника. Это стимулировало развитие нового – шестого – коридора, протянувшегося в меридиональном направлении через Агру от Дели до Бангалора. В настоящее время наиболее интенсивное развитие получили также несколько «отстающие» ранее коридоры западной части Золотого Четырехугольника: Дели – Мумбаи и особенно Мумбаи – Бангалор. Связано это, в первую очередь, с изменением функциональной структуры коридоров роста Индии.

Основным стимулом развития «старых» участков коридоров Дели – Колката и Колката – Бангалор в непосредственной близости от Колкаты являлась добывающая промышленность, базировавшаяся в основном на месторождениях каменного угля и железной руды, и связанные с ней «тяжелые» отрасли обрабатывающей промышленности. Для упомянутых выше «новых» коридоров на первый план выдвигаются прежде всего такие наукоемкие отрасли, как

электроника и электротехника, а также весьма развитая сфера услуг. Тем не менее в настоящее время коридоры Дели – Мумбаи, Мумбаи – Бангалор и Дели – Бангалор находятся на промежуточной стадии развития, связанной с достаточно высокой концентрацией данных отраслей, прежде всего в вершинах западной части Четырехугольника, а также в немногочисленных крупных центрах второго порядка – Ахмадабаде, Джайпуре и Сурате. Однако, как представляется, строительство скоростных магистралей поможет решить эту проблему. Не последнюю роль здесь будут играть специальные грузовые железнодорожные коридоры, программу развития которых правительство страны приняло в десятом пятилетнем плане. При этом предполагается в ближайшее время завершить строительство восточного коридора, протянувшегося вдоль Индо-Гангской низменности из Пенджаба в Бихар, а также западного коридора – от Мумбаи до Дели (вернее, до Дадри в штате Уттар-Прадеш в непосредственной близости от национальной столичной территории).

Таким образом, в пределах выделенных нами мегарегионов существенно повышается эффективность общественного производства вследствие положительной динамики в развитии узловых и линейных элементов опорного каркаса. Отражением этого является повышение и уровня жизни населения. В количественном отношении он может быть оценен с помощью разного рода показателей, таких как доход членов семей, доступ к чистой питьевой воде, санузлу и т. п. Однако представителями исследовательского отдела индийской компании «Тата» был разработан интегральный показатель, получивший название «индекс благополучия» («WellBeingIndex»). Он учитывает следующие показатели жизни населения: домашние удобства, наличие в доме средств для хранения и приготовления продуктов питания, образование членов семьи, уровень медицинского обслуживания, обеспеченность средствами личной гигиены, бытовой техникой, средствами связи, личным транспортом [14].

При этом, как показали наши исследования, существует устойчивая прямая зависимость между уровнем развития систем расселения и показателями жизни населения. И если для сравнительно молодого и развивающегося на основе малого количества ядер мегарегиона юга страны она наблюдается не столь четко, то значения индекса благополучия в пределах сравнительно зрелых структур и коридоров роста на основе Мумбаи и Дели являются максимальными в целом по стране.

Упомянутые выше коридоры роста до недавнего времени существовали во многом лишь в умах исследователей, пытавшихся объяснить существующие закономерности в размещении населения и структуре хозяйства страны. Являясь превосходной теоретической моделью, они послужили основой для начала реализации на прак-

тике государственных проектов, направленных на повышение эффективности общественного производства за счет заложенного в самих коридорах экономического, демографического и культурного потенциала. Так, в 2008 г. впервые в Индии началась реализация широкомасштабного проекта «промышленного коридора» между Мумбаи и Дели. По замыслу разработчиков проекта он должен обеспечить в ближайшие 5–8 лет увеличение занятости на 15 %, промышленного производства – на 28 %, а суммарного экспорта страны – на 38 % [1]. Это, несомненно, существенно поднимет статус Индии в глазах международных инвесторов и будет способствовать обретению крупнейшими городами страны статуса «глобальных».

Таким образом, именно вершины западной части Золотого Четырехугольника являются основными «двигателями» хозяйства страны. Это не может не сказаться на их роли не только в масштабах Индии, но и в рамках международного географического разделения труда. Мумбаи, Дели и Бангалор наделены колоссальными финансовыми, управленческими, информационными и политическими функциями, что предопределяет их значение не только как мировых, но даже как глобальных городов. В работах известного исследователя глобальных городов П. Тейлора данные агломерации отнесены к рангу «дельта» – формирующихся глобальных городов, что, как представляется, обусловлено прежде всего развитием их хинтерланда¹ внутри страны и малым влиянием на процессы, происходящие в мировой экономике. Наблюдаются различия и внутри самой группы, непосредственно накладывающие свой отпечаток на будущую роль трех «индийских тигров». Так, Мумбаи и Дели относятся к третьей категории, т. е. находятся практически на пороге следующего ранга – второстепенных глобальных городов. Их роль на современном этапе производительных сил оценивается выше роли таких центров, как Детройт, Гаага, Кельн, Роттердам и др. Бангалор, лишь вступивший в когорту глобальных городов, относится к самой нижней – первой категории; однако уже сейчас благодаря развитию на его основе «силиконовой долины» Индии, он стоит на одном уровне с Санкт-Петербургом, Туринем, Аделаидой и др.

Несмотря на подобные достижения, метрополитенские ареалы Индии только начинают свое восхождение по лестнице глобальных городов. В данном ключе показательно сравнение Токио – лидера списка глобальных городов – и наиболее богатого метрополитенского ареала Индии Мумбаи: по данным на 2008 год, ВВП (по ППС) То-

¹ Под хинтерландом мы понимаем территорию, тяготеющую в хозяйственном отношении к данному экономическому центру больше, чем к какому бы то ни было другому.

кио составил \$1479 млрд, в то время как Мумбаи – лишь \$209 млрд [13]. В то же время показательно сравнение локализации штаб-квартир крупнейших компаний мира: в одном лишь Токио их, по состоянию на 2011 г., почти в 6 раз больше, а суммарный уровень их дохода в 7,5 раз больше, чем во всей Индии (таблица).

Очевидно, что Мумбаи оправдывает роль «финансовой столицы» Индии, поскольку именно здесь сосредоточена большая часть штаб-квартир крупнейших компаний страны. Более того, в 2009 г. по уровню капитализации национальных компаний Мумбаи, где находится Центральная фондовая биржа страны, занял второе место в АТР, уступив лишь Токио [2].

Таблица

Сравнительная характеристика крупнейших компаний мира, расположенных в Токио и крупнейших городах Индии, 2011 г.

Город	Число штаб-квартир крупнейших компаний	Уровень суммарного годового дохода компаний, \$ млрд
Токио	47	2268,6
Мумбаи (мегарегион Ахмадабад – Сурат – Мумбаи)	6	207,2
Дели (мегарегион Амритсар – Дели – Агра)	2	95,8
Бангалор (мегарегион Бангалор – Коямпуттур – Мадурай)	-	-

Примечание. Рассчитано и составлено автором по данным [8].

Обращает на себя внимание отсутствие подобных компаний на юге страны в пределах мегарегиона с центром в Бангалоре – «силиконовой долине» Индии. Как представляется, объяснение данного факта кроется в том, что формирование этой наднагломерационной структуры и, соответственно, возвышение Бангалора (вместо Ченнаи) в качестве главного центра мегарегиона началось по сравнению с остальными двумя структурами страны относительно недавно. Однако, вне всяких сомнений, формирование главных центров мегарегионов страны будет продолжаться. В настоящее время рост происходит не такими быстрыми темпами, как хотелось бы индийскому правительству при сравнении с соответствующими темпами развития экономики страны в целом. Связано это со свойственным многим развивающимся (и не только) странам крайне разветвленным бюрократическим аппаратом, препятствующим быстрой реализации предложенных программ развития того или иного региона. Ситуация в Мумбаи при этом не является исключением

(как, например, в Сан-Паулу): специально созданная правительственная комиссия назвала «совершенствование управления ключевым фактором для превращения Мумбаи в город мирового класса» [5]. Однако проблема управления выделяется и в несколько ином, даже более важном, ключе: при увеличении роли Мумбаи, Дели или Бангалора в мировой экономике будет наблюдаться концентрация капитала в данных агломерациях, что при сравнительно мало меняющемся уровне жителей, проживающих за чертой бедности, превращает данные центры в арену «множества противоречий и конфликтов» [6].

Список литературы

1. Галищева Н. В. Экономика стран Южной Азии. – М.: МГИМО (У) МИД России, 2009. – С. 85.
2. Город в контексте глобальных процессов / под ред. И. И. Абылгазиева, И. В. Ильина, Н. А. Слуки. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2011. – 448 с.
3. Горохов С. А., Дмитриев Р. В. Парадоксы урбанизации современной Индии // География в школе. – 2009. – № 2. – С. 17–23. – № 3. – С. 24–28.
4. Лаппо Г.М. География городов. – М.: ВЛАДОС, 1997. – 480 с.
5. Мегалополисы: Проблемы развития // Мегалополисы в условиях глобализации: Сб. обзоров и рефератов. – М.: ИНИОН РАН, 2008. – 178 с.
6. Сассен С. Глобальный город: введение понятия // Глобальный город: теория и реальность / под ред. Н. А. Слуки. – М.: Аванглион, 2007. – С. 9–27.
7. CensusofIndia 2011. – URL: <http://www.censusindia.gov.in/> (дата обращения: 18.11.2011).
8. CNNMoney. URL: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/> (дата обращения: 12.10.2011).
9. Florida R., Gulden T., Mellander Ch. The Rise of the Mega Region. – Toronto: The Martin Prosperity Institute, 2007. – 31 p.
10. Indian Port Association. Cargo Traffic at Major Ports. URL: <http://www.ipa.nic.in/oper.htm> (дата обращения: 17.09.2011).
11. National Highways Authority of India. URL: <http://www.nhai.org/> (дата обращения: 18.10.2011).
12. Papaioannou J.G. The City of the Future project (COF) // Ekistics. – 1980. V. 47. № 282. – P. 175–228.
13. PricewaterhouseCoopers. URL: <https://www.ukmediacentre.pwc.com/imagelibrary/downloadMedia.ashx?MediaDetailsID=1562> (дата обращения: 14.09.2011).
14. Tata Strategic Management Group. URL: http://www.tsmg.com/download/article/Well%20Being%20in%20India_Article.pdf (дата обращения: 17.09.2011).
15. UIC: the worldwide international organisation of the railway sector. URL: <http://www.uic.org/> (дата обращения: 12.10.2011).

Оценивание транспортной доступности для целей организации предпринимательской деятельности по доставке туристов в удаленные дестинации

В статье рассмотрена проблема оценки транспортной доступности территорий для туристского использования. Разработаны формулы для экономической оценки транспортной доступности территории. Данные формулы предназначены для практического использования предпринимательскими структурами, осуществляющими свою деятельность в сфере туризма.

This article considers the problem of assessment of the transport availability of the territories for the tourist trips and recreational use. The formulae for the economic assessment of the transport availability have been worked out. These formulas are made for the practical use by entrepreneurs working in the sphere of tourism.

Ключевые слова: экономика и предпринимательство, туризм, оценивание территорий, транспортная доступность территорий.

Key words: economics and entrepreneurship, tourism, assessment of territories, transport availability of territories.

На сегодняшний день транспорт является одним из важнейших компонентов функционирования индустрии туризма и большинства туристических бизнес-структур. По сути, весь современный глобальный туризм обязан своим существованием развитию скоростных видов транспорта.

Как известно, деятельность создателя первого туристического агентства Томаса Кука была тесно связана с появлением в Великобритании железных дорог [3, с. 278–281]. Создание поезда впервые в истории позволило осуществлять регулярные перевозки большого числа пассажиров на значительные расстояния за сравнительно короткое время, что послужило мощнейшим катализатором развития туризма. Другими важными вехами в развитии индустрии путешествий стало появление пароходного сообщения, авиации, что позволило осуществлять межконтинентальные перевозки, а также популяризация в 20–30 гг. XX в. автомобильного транспорта. Автомобиль заметно расширил географию туризма, позволив посещать территории, значительно удалённые от мест прохождения регулярных рейсов.

На сегодняшний день совершенно очевидно, что изучение транспортной доступности должно быть неотъемлемой частью комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала территории

наряду с оценкой прочих географических, климатических, экологических, социально-экономических факторов. Одной из обязательных компонент оценки должна выступать оценка транспортной доступности дестинации. Проблема транспортной доступности территории особенно актуальна именно для Российской Федерации, где туристский потенциал многих регионов и местностей, имеющих значительные природные и культурные ресурсы, резко ограничивается именно транспортной доступностью этих территорий. Например, слишком большой удалённостью дестинации от мест проживания туристов, обладающих платёжеспособным спросом, отсутствием современных средств сообщения (авиа- и автомагистралей), высокой стоимостью поездки или совокупностью данных факторов. В результате может возникнуть серьёзное противоречие: наименее антропогенно изменённые, малоосвоенные территории, имеющие значительный потенциал для развития туризма, в особенности экологического, зачастую имеют весьма низкую транспортную доступность.

Использование экономических показателей и математического аппарата помогает осуществить более достоверную оценку транспортной доступности, точнее определить и сравнить рекреационно-туристский потенциал различных территорий.

Экономическая оценка транспортной доступности дестинации тесно связана со стоимостью перевозок. На сегодняшний день в туризме наиболее широко применяются следующие типы перевозок: авиаперевозки, ж/д перевозки и автоперевозки (автобусы, автомобили). В 2011 г. на рынке транспортных услуг в России установились следующие приблизительные тарифы. Стоимость пассажирокилометра (перемещения одного пассажира на один километр) для регулярных авиарейсов составляет 4,5 руб./км. Цена плацкартных и купейных билетов на скорые пассажирские поезда составляет соответственно 2 руб./км и 3,5 руб./км. Отдельную категорию представляют скоростные поезда (например, «Сапсан»). Стоимость билетов 2С составляет 4 руб./км, 1С – 7 руб./км. Стоимость пассажирокилометра для автобусов и маршрутных такси – 2,5 руб./км.

Туристы для перемещения в дестинацию также могут пользоваться личными автомобилями. Этот вид транспорта может быть доминирующим при посещении туристами удалённых территорий, рыбацких и охотничьих хозяйств. Стоимость пассажирокилометра в этом случае может значительно колебаться, в первую очередь, в зависимости от количества пассажиров, а также от марки и модели автомобиля, типа двигателя (бензиновый или дизельный). С учётом амортизации цена пассажирокилометра для автомобиля в расчёте на одного человека, как правило, составляет 1,5–2 руб./км.

В странах, обладающих развитой транспортной инфраструктурой, выбор типа перевозки при посещении той или иной дестинации определяется главным образом величиной преодолеваемого расстояния, а также личными предпочтениями и материальными возможностями туриста.

Во многом обратная ситуация наблюдается в России. В нашей стране количество современных аэропортов, способных принимать большие пассажирские лайнеры, крайне невелико. Дорожная сеть в России также развита недостаточно, качество дорожного покрытия, как правило, невысокое. Система железнодорожного сообщения также не охватывает значительные территории Российской Федерации.

Таким образом, в условиях нашей страны выбор типа перевозок у предпринимателя, осуществляющего разработку турпродукта, может быть серьёзно ограничен, а иногда может сводиться и к единственному варианту.

В методическом плане наиболее удобным представляется сравнение транспортной доступности территорий, находящихся в одном регионе или районе. Как правило, новые туристско-рекреационные территории, находящиеся вне крупных городов, ориентированы на посещение приезжими туристами (из районного центра, центра региона, других крупных городов, иностранных государств) и мало используются местным населением. И так как районные и региональные центры практически всегда являются одновременно и магистральными транспортными узлами соответствующих административных образований (районов и областей, республик), то подавляющее большинство туристов, даже не проживающих в данных городах, для прибытия в соответствующую дестинацию будут вынуждены транзитом проехать через них или совершить пересадку.

Так, турист из Санкт-Петербурга, желающий посетить какой-либо туристический объект в Новгородской области, скорее всего, сначала должен будет прибыть в Новгород, а уже оттуда отправиться к намеченному пункту. Конечно, это не всегда верно. Так, если туристский объект расположен вдоль автотрассы Санкт-Петербург – Новгород, то турист, выехавший из Санкт-Петербурга на автобусе или автомобиле, естественно не будет продолжать движение: оказавшись в намеченном пункте, он не станет доезжать до Новгорода, тем самым сократив стоимость поездки и её длительность. Но туристы из большинства других регионов России, въезжающие в Новгородскую область по другим направлениям, лишены возможности уменьшить путь и будут вынуждены ехать через Новгород, а следовательно, основной поток туристов к указанному объекту будет проходить именно через этот город.

Поэтому методически верной представляется экономическая оценка и сравнение транспортной доступности территорий одного административного образования путём оценивания их транспортной доступности по отношению к центру этого административного образования. При этом рациональным представляется использование формулы:

$$\tilde{N} = \sum_{i=1}^n s_i a_i + Rdt, \quad (1)$$

где N – экономическая оценка транспортной доступности территории;
 i – конкретный вид транспорта (поезд, самолёт);
 s_i – расстояние, преодолеваемое с помощью i -го вида транспорта, км;
 a_i – стоимость пассажирокилометра для i -го вида транспорта;
 t – общее время, которое турист пробыл в пути (включая время ожидания при пересадках, время регистрации в аэропорте и другие задержки), ч;
 d – средний доход туриста (в расчёте за один час работы);
 R – специальный коэффициент, $R=1$ при $t \leq 8$ ч, $R=1,5$ при $t \leq 16$ ч, $R=2$ при $t > 16$ часов.

Стоимости пассажирокилометра различных типов транспорта для расчёта произведений $s_i a_i$ были приведены нами выше. Для расчёта параметра t (времени проводимого туристом в пути) необходимо знать среднюю скорость движения различных видов транспорта. С этой целью можно воспользоваться следующими данными.

Средняя скорость скорого пассажирского поезда в России составляет 55 км/ч. Скорость поезда «Сапсан» – 175 км/ч. Средняя скорость пассажирского лайнера – 900 км/ч. Следует учитывать, что при авиаперелётах около двух часов занимает регистрация, взлёт и посадка самолёта. Так полёт из Санкт-Петербурга в Москву при расстоянии между этими городами менее 700 км занимает, как правило, около трех часов.

Средняя скорость движения автобусов и автомобилей в России – 60 км/ч. Величина средней скорости может существенно варьироваться как в большую, так и в меньшую сторону в зависимости от времени суток (день, ночь), времени года (зимой высока вероятность гололёда), качества дорожного покрытия. Для более точного определения времени поездки можно воспользоваться следующими данными. Средняя скорость движения по автомагистралям – 70 км/ч. Средняя скорость движения по прочим дорогам с твёрдым

покрытием – 60 км/ч. Средняя скорость движения по дорогам без твёрдого покрытия – 30 км/ч.

В качестве показателя d , как уже было сказано выше, используется средний доход туриста в расчёте за один час работы. Иначе говоря, это средний доход на душу населения страны за определённый срок, делённый на количество рабочих часов за тот же срок. При таком расчёте учитываются потери времени всех категорий туристов, выполняющих в обществе свои необходимые социальные функции (работающее население, домохозяйки, пенсионеры, школьники и студенты). Согласно И. Березину, члену Совета директоров исследовательского холдинга Romir, средний доход на душу населения в современной России составляет 10 500 руб. [2, с. 3]. Учитывая, что количество рабочих часов за месяц составляет около 180, показатель d для российских туристов будет примерно равен 60 руб. Если же поток в дестинацию составят преимущественно туристы из развитых стран (Италия, Германия, Финляндия, США), где доход на душу населения выше в среднем в пять раз, то величина d также должна быть пропорционально увеличена в пять раз, до 300 руб.

О правомерности использования параметра d и коэффициента R в формуле (1) говорит тот факт, что авиационный транспорт начинает доминировать в перевозках туристов именно при перемещении на расстояния свыше 500 км [1, с. 128], что составляет приблизительно 8–9-часовой путь на автобусе или поезде. Иначе говоря, продолжительность поездки до места отдыха, превышающая продолжительность среднего рабочего дня, признаётся большинством туристов утомительной. Железнодорожные, а тем более автобусные поездки на расстояния, превышающие 1 000 км (что составляет свыше 16 ч пути при скорости автобуса 60 км/ч), считаются сверхутомительными и сравнительно редко используются в современном туризме [1, с. 130]. Именно этим фактором обусловлено введение в формулу (1) коэффициента R и показателя d .

Таким образом, полные издержки туриста при его перемещении в место отдыха будут складываться из стоимости проезда одним или несколькими видами транспорта и стоимости времени, проведённого в пути туристом с учётом утомляемости при сверхдальних перемещениях. Для максимизации туристских потоков данный фактор должен тщательно оцениваться предпринимателем, работающим в сфере туризма.

Если доступ на туристическую территорию может быть обеспечен с помощью различных видов транспорта, то транспортную доступность данной территории следует оценить по наиболее экономичному варианту, которым может воспользоваться турист. При этом следует учитывать, что значительное количество туристов

в силу личных предпочтений, уровня доходов и других факторов при возможности выбора предпочтут воспользоваться иным, не наиболее экономичным видом транспорта. Иначе говоря, для них совокупность материальных (стоимость проезда, потраченное время) и нематериальных (личные предпочтения, вкусы, фобии по отношению к различным видам транспорта) издержек будет отличаться от среднестатистической и будет минимальна именно при использовании определённого «своего» вида транспорта. Конечно, средние колебания данных издержек не слишком велики, но всё же они могут заметно влиять на посещаемость территории. Для учёта данного фактора экономическая оценка транспортной доступности территории должна быть скорректирована. Если возможно использование двух видов транспорта, денежная оценка должна быть уменьшена на 10 %, если же возможно использование трёх или более видов, то она должна быть уменьшена на 25 %.

Приведём пример расчёта транспортной доступности трёх территорий с помощью вышеописанной формулы.

Первый объект находится в 400 км от Новосибирска. Транспорт – поезд (купейные вагоны) без пересадок или автобус (к территории ведёт дорога с твёрдым покрытием).

Второй объект находится в 700 км от Новосибирска. Транспорт – поезд (купейные вагоны) с одной пересадкой примерно в середине пути. Время, затрачиваемое на пересадку, составляет один час (прибытие первого поезда в 17:30, отбытие второго в 18:30).

Третий объект находится в 800 км от Новосибирска. Транспорт – авиарейс (740 км) и поездка на автобусе (60 км по дороге с твёрдым покрытием). Время на пересадку один час.

Вычислим и сравним транспортную доступность территорий для российских туристов по формуле (1):

1) стоимость пассажирокилометра для купейных вагонов поезда составляет 3,5 руб./км. Средняя скорость – 55 км/ч. Следовательно, $C_{11}=3,5 \times 400 + 1 \times 60 \times (400/55) = 1400 + 436 = 1836$ (руб.). В индексе C_{km} k обозначает номер территории, m – вариант перемещения в место отдыха.

Стоимость пассажирокилометра для автобуса – 2,5 руб./км. Средняя скорость – 60 км/ч. Следовательно,

$$C_{12}=2,5 \times 400 + 1 \times 60 \times (400/60) = 1000 + 400 = 1400 \text{ (руб.)}$$

Более экономичен второй вариант. Но, так как возможно использование двух видов транспорта, общая оценка составит: $1400 - 0,1 \times 1400 = 1260$ (руб.).

2) так как длительность поездки с учётом пересадки составит $700/55 + 1 \approx 13,7$ ч; $8 < 13,7 > 16$, то $R=1,5$. Следовательно,

$$C_2=3,5 \times (350 + 350) + 1,5 \times 60 \times (700/55 + 1) = 2450 + 1235 = 3685 \text{ (руб.)}$$

3) стоимость пассажирокилометра для авиарейсов составляет 4,5 руб./км. Перелёт с учётом регистрации, взлёта и посадки лайнера займёт у туриста около трех часов. Время на посадку один час.

$C_3 = 4,5 \times 740 + 2,5 \times 60 + 1 \times 60 \times (3 + 1 + (60/60)) = 3330 + 150 + 300 = 3780$ (руб.).

Итак, как мы видим, с точки зрения среднего российского туриста первый объект обладает наибольшей транспортной доступностью. Причём, если километраж до второго объекта больше километража до первого в 1,75 раз ($700/400 = 1,75$), то полная оценка стоимости поездки для второго объекта больше почти в три раза ($3685/1260 \approx 2,92$). Это результат более высокой цены пассажирокилометра купейного вагона поезда по сравнению с автобусом, а также слишком высокой длительности поездки до второго объекта. При небольшой разнице в расстояниях оценки транспортной доступности второго и третьего объектов для российских туристов практически совпадают.

Теперь вычислим и оценим транспортную доступность территорий для иностранных туристов (стоимость одного часа потраченного времени возрастёт с 60 до 300 руб.).

1) $C_{11} = 3,5 \times 400 + 1 \times 300 \times (400/55) = 1400 + 2180 = 3580$ (руб.);

$C_{12} = 2,5 \times 400 + 1 \times 300 \times (400/60) = 1000 + 2000 = 3000$ (руб.).

Более экономичен второй вариант. Так как возможно использование двух видов транспорта, общая оценка составит: $3000 - 0,1 \times 3000 = 2700$ (руб.);

2) $C_2 = 3,5 \times (350 + 350) + 1,5 \times 300 \times (700/55 + 1) = 2450 + 6175 = 8625$ (руб.);

3) $C_3 = 4,5 \times 740 + 2,5 \times 60 + 1 \times 300 \times (3 + 1 + (60/60)) = 3330 + 150 + 1500 = 4980$ (руб.).

Итак, с точки зрения туриста из развитых стран наибольшей транспортной доступностью также обладает первый объект. Но в данном случае полная оценка стоимости поездки до второго и третьего объектов не совпадут. Несмотря на то, что расстояние от Новосибирска до третьего объекта больше расстояния до второго объекта на 14,3 %, общая стоимость поездки до второго объекта для туриста из развитых стран будет выше стоимости поездки до третьего объекта на 73 %.

Данный результат обусловлен слишком высокой длительностью поездки до второго объекта, которую для иностранных туристов не способна компенсировать разница в стоимости пассажирокилометра поезда по сравнению с авиарейсом. Полученный вывод подтверждает тезис о необходимости широкого внедрения в России современных, высокоскоростных видов транспорта для активного развития въездного туризма.

При анализе приведённого примера следует отметить, что полученные стоимостные оценки транспортной доступности дестинаций для туриста из развитых стран в 1,5–2 раза выше, чем оценки для среднего российского туриста. Но при этом не следует забывать, что денежная оценка рекреации, восстановления здоровья с помощью туризма для российских и иностранных граждан также не будет совпадать. Так, стоимость рабочего дня, потерянного в результате заболевания, для жителя Санкт-Петербурга составит 972 руб. (примерно 33 доллара), в то время как для жителя США – 125 долларов [5, с. 147].

Наконец, отметим, что одним из достоинств формулы (1) является возможность её уточнения при наличии дополнительной информации. Так, если территория предназначена для развития дорогостоящих видов туризма или, напротив, социального туризма, то в формуле (1) вместо среднего показателя дохода d можно использовать уточнённый показатель дохода конкретного социального слоя, который составит большинство посетителей данной территории.

Теперь рассмотрим другую ситуацию, когда большая часть туристов, посещающих территорию, проживает в нескольких городах, причём путь их приезда не пролегает через один конкретный город. В этом случае можно воспользоваться формулой (2):

$$\tilde{N} = \frac{\sum_{j=1}^k p_j c_j}{\sum_{j=1}^k p_j} , \quad (2)$$

где j – конкретный город;

p_j – население j -го города;

c_j – оценка транспортной доступности территории по отношению к j -му городу, выполненная с помощью формулы (1);

C – общая оценка транспортной доступности территории.

Приведём пример использования данной формулы. Оценим транспортную доступность двух территорий (А и Б) по отношению к городам: 1) с населением 0,5 млн чел., 2) с населением 1 млн чел. и 3) с населением 3 млн чел. Пусть для территории А с помощью формулы (1) мы получили следующие оценки: C_{1A} (доступность территории А по отношению к городу: 1) равна 1500 руб., $C_{2A} = 1000$ руб., $C_{3A} = 2000$ руб. Пусть для территории Б мы получили

следующие результаты: $C_{1Б} = 2500$ руб., $C_{2Б} = 1500$ руб., $C_{3Б} = 1000$ руб. Тогда

$$C_A = \frac{0,5 \times 1500 + 1 \times 1000 + 3 \times 2000}{0,5 + 1 + 3} = \frac{750 + 1000 + 6000}{4,5} = \frac{7750}{4,5} \approx 1722 \text{ (руб.)}.$$

$$C_B = \frac{0,5 \times 2500 + 1 \times 1500 + 3 \times 1000}{0,5 + 1 + 3} = \frac{1250 + 1500 + 3000}{4,5} = \frac{5750}{4,5} \approx 1277 \text{ (руб.)}.$$

Итак, общая транспортная доступность территории Б заметно (в 1,35 раза) выше общей транспортной доступности территории А.

Для ещё большей точности определения транспортной доступности формулы (1) и (2) можно трансформировать в единую формулу (3):

$$\tilde{N} = \frac{\sum_{j=1}^k p_j \left(\sum_{i=1}^n s_{ij} a_i + R d_j t \right)}{\sum_{j=1}^k p_j}, \quad (3)$$

где d_j – доход на душу населения в j -ом городе.

С помощью формулы (3) можно также приблизительно оценить транспортную доступность территории, которую могут посещать туристы из разных регионов или стран. В этом случае транспортная доступность также рассчитывается относительно конкретного города – центра региона или столицы государства, но в качестве показателя p_j используется численность населения j -го региона или страны, а в качестве показателя d_j используется средний доход на душу населения в j -ом регионе или стране. Конечно, данная оценка не будет абсолютно точной, так как стоимость перемещения в дестинацию для туриста, проживающего вне столицы или центра региона, может быть немного ниже, чаще же она несколько выше, чем для туриста из города-центра. Это вызвано тем, что первому из них может потребоваться сначала прибыть в город-центр, чтобы уже оттуда отправиться на место отдыха, так как (об этом уже было сказано выше), центры регионов и районов, столицы государств, как правило, одновременно являются и магистральными транспортными узлами. Предложенная методика позволяет достаточно точно оценить среднюю транспортную доступность различных территорий.

В заключение следует сказать, что транспортная доступность территории – лишь один из факторов, определяющих выбор туристом места отдыха. Природные и культурные достопримечательности, экологическая ситуация, безопасность территории, уровень

сервиса, цены на товары и услуги в месте отдыха также будут серьезнейшим образом влиять на этот выбор. Грамотный учёт предпринимательскими структурами всей совокупности указанных выше факторов будет способствовать максимизации краткосрочной и долгосрочной прибыли от туристской деятельности, будет повышать степень удовлетворения потребительских запросов.

Полную стоимость перемещения в дестинацию для туриста можно представить как определённого рода постоянные издержки. Независимо от того, на какой срок турист прибыл в место отдыха, получил ли он ожидаемый набор впечатлений и сервис, или какие-либо причины помешали ему это сделать, он вынужден будет заплатить за проезд своими деньгами и своим временем. При этом удельные транспортные издержки (в расчёте на один день отдыха) будут тем ниже, чем выше срок пребывания туриста в месте отдыха (это своего рода положительный эффект масштаба производства при уменьшении доли постоянных издержек). Так, если стоимость пребывания туриста на курорте составляет в среднем 1000 руб. в день, а полная стоимость перемещения в дестинацию – 2000 руб., то отдых продолжительностью пять дней обойдётся туристу в 9000 руб. ($5 \times 1000 + 2000 + 2000 = 9000$). Отдых же продолжительностью 10 дней обойдётся туристу в 14000 руб. ($10 \times 1000 + 2000 + 2000 = 14000$). При этом стоимость одного дня отдыха в первом случае составит $9000/5 = 1800$ (руб./день), а во втором будет намного ниже – $14000/10 = 1400$ (руб./день).

Таким образом, на территориях с низкой транспортной доступностью для предпринимателей будет целесообразно развивать преимущественно не краткосрочные виды туризма (уик-энд туры), а напротив, долгосрочные (например, оздоровительный туризм). В этом случае территории, обладающие невысокой транспортной доступностью, при условии более низкой стоимости обслуживания могут быть даже более конкурентоспособны, чем территории с высокой транспортной доступностью. Для иллюстрации данного тезиса приведём ещё один простой пример.

Пусть стоимость пребывания в санатории в Ленинградской области составляет 2000 руб. в день с человека, а пребывание в санатории того же уровня в Псковской области в силу объективных причин (ниже стоимость рабочей силы, ниже налоговые ставки) составляет соответственно 1500 руб. Полная стоимость поездки до санатория в первом случае составит 800 руб. (1600 руб. в оба конца), а во втором случае – 1500 руб. (3000 руб. в оба конца). Теперь рассчитаем стоимость недельного отдыха в санаториях. Отдых в санатории в Ленинградской области обойдётся в 15600 руб. ($7 \times 2000 + 1600 = 15600$), а отдых в санатории в Псковской области будет заметно дешевле – 13500 руб. ($7 \times 1500 + 3000 = 13500$).

Список литературы

1. Александрова А. Ю. Международный туризм. – М.: ЮНИТИ, 2007.
2. Березин И. Статья «Распределение доходов в России и США» – URL: <http://www.marketologi.ru/lib/berezin/income.html>.
3. Биржаков М. Б. Введение в туризм. – СПб.: Герда, 2005.
4. Добрынин А. И., Тарасевич Л. С. Экономическая теория. 3-е изд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ; Питер, 2006.
5. Казаков Н. П., Ли И. В., Попков В. П. Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере : моногр. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009.

НАУЧНЫЕ ШКОЛЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

УДК 339.138.01:330.88(470.23-25)

В. Г. Иванов

Санкт-Петербургская школа маркетинга: концепция, эволюция, состав школы

Статья продолжает цикл статей, посвященных отечественным научным школам, и рассматривает особенности и пути формирования Санкт-Петербургской школы маркетинга на базе кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

The article belongs to the cycle which deals with scientific schools in our country. It considers specific features and ways of formation of Saint Petersburg school of marketing on the base of the marketing department in the Saint-Petersburg State University of Economics and Finance.

Ключевые слова: научная школа, маркетинг, теория маркетинга.

Key words: scientific school, marketing, marketing theory.

*«Творчество – явление духа.
Дух присутствует во всех творениях человека»¹.*

К настоящему времени в России сложились основные научные школы маркетинга при ведущих вузах Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и других крупных городов и региональных центров. Результаты научно-практических исследований в области маркетинга, полученные учеными школ, широко известны и эффективно используются в российском предпринимательстве и бизнесе.

Кафедра маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (зав. кафедрой профессор Г. Л. Багиев) также внесла значительный вклад в разработку теории, методологии и методики маркетинга, в подготовку высококвалифицированных маркетологов для экономики России и стран содружества.

Концепцией научной и методической деятельности кафедры маркетинга с 1989 г. по настоящее время является трансформация и развитие теории и методологии маркетинга применительно к требованиям времени и динамике потребностей потребителей.

В 1990–2000 гг. исследования проводились в рамках темы «Теория, методология и методы маркетинга взаимодействия и коммерческих коммуникаций». В 1991 г. подготовлено и издано пособие

¹ Афанасенко И.Д. Учение о хозяйстве // Изв. СПбГУЭФ. 2006. № 2 (46). С. 15.

«Маркетинг средств производства: основы планирования, организации и экономики» (Багиев Г. Л., Новиков О. А.). В этот период маркетинг уже увязывался с культурой организации бизнеса (В. Томилов, 1995).

Результаты исследований позволили обосновать новую концепцию маркетинга – маркетинга взаимодействия для российского предпринимательства (Багиев Г. Л., 1995). В эти годы кафедрой маркетинга была сформулирована ключевая задача теории маркетинга – формирование и развитие процесса обмена ценностями партнеров по бизнесу с целью достижения запланированных результатов (удовлетворение потребностей потребителей и получение прибыли), их взаимодействия.

По результатам научных исследований был подготовлен практически первый в России учебник (Багиев Г. Л., Тарасевич Л. С., Анн Холгер. Маркетинг: учеб. для вузов. С грифом Минвуза. М.: Экономика, 1999. 44 п. л.), который к настоящему времени имеет третье издание (СПб.: Питер, 2008. 59 п.л.).

В 2000–2005 гг. кафедра приступила к разработке обновленной научно-исследовательской темы: «Проблемы методологии, теории и методики построения эффективных маркетинговых систем». Положено начало исследованию системных характеристик современных маркетинговых систем, предложена поэтапная композиция маркетинговых решений (В. Н. Татаренко), развиты теоретические и методологические основы организации маркетинг-менеджмента в виртуальной среде (И. В. Успенский, В. И. Ченцов, М. А. Юняева).

В работах Ю. Н. Соловьевой и И. А. Аренкова обобщены и развиты основы бенчмаркинга, эту линию в настоящее время активно развивает А. Б. Красильников. Впервые в российской науке о маркетинге рассмотрены и развиты методология и теория формирования маркетинговой компетентности бизнес-структур (Ю. Н. Соловьева). В этот период получили развитие проблемы отраслевого маркетинга, в частности, промышленных товаров (О. У. Юлдашева) и маркетинга туристских услуг (В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская). Особое звучание получили результаты исследования природы и механизма формирования и использования брендов в процессе обмена ценностями (Г. Л. Багиев, Ю. А. Бичун).

Впервые в научной и методической литературе предложены методология и оценка эффективности затрат и их результатов в маркетинговой деятельности (Г.Л. Багиев, С.Г. Светульников). Показано, что маркетинг является не только потребляющим научные знания и опыт, но выступает движителем других наук, таких как, например, наука обменных процессов, генератором потребностей совершенствования и развития других научных направлений. В работах Г. Л. Багиева «Экономика маркетинга» (2004), «Организация

деятельности маркетинга» (2004) показано, что наука о маркетинге должна базироваться на теории согласования спроса и предложения и, в частности, на согласовании и оптимальности пропорций распределения прибыли производителя и дохода потребителя. Установлено также, что процесс обмена ценностями требует привлечения особого ресурса – маркетинговых усилий (затрат). Было предложено выделить в сфере маркетинговой деятельности понятия «маркетинговая цепочка», «таргет-индикаторы» и маркетинговая «метрика», под последней понимается набор целевых индикаторов (характеристик, показателей, оценок), определяющих степень (уровень) достижения бизнес-структурами маркетинговой эффективности (Багиев Г. Л., 2004). В работах Д. А. Козейчук, В. Н. Домнина (2004, 2005) предложены алгоритмы экономической оценки стоимости брендов потребительских товаров с учетом их нематериальных активов.

В 2005 г. прорабатывается когнитивная концепция маркетинга (О. У. Юлдашева). Её сущностная характеристика заключается в ее целевой функции. Именно когнитивный маркетинг нацеливает маркетинговую деятельность на продвижение технологии потребления продукта, на создание определенного стиля и стандарта потребления, тесно связанных со стилем общества и индивида.

Начиная с 2005 г. по результатам исследования проблемы «Креативность фирмы как фактор повышения эффективности организации предпринимательства» было раскрыто социально-экономическое содержание понятия «креативность фирмы». Дальнейшее развитие проблема креативности в маркетинге как научной концепции получила в работах В. Г. Шубаевой: была четко сформулирована миссия креативности как способности к инновациям, творчеству не только личности, но и предпринимательской и маркетинговой деятельности.

В. Г. Шубаева предложила рассматривать креативность в тесной связи с процессом творчества индивида и организации, как способность к генерации инноваций в результате взаимодействия компетентности умения творить и мотивации (2006, 2010). В этой связи креативный маркетинг – это синтез (сплав) концепций взаимодействия, влияния и когнитивности. Такая модель креативного маркетинга заставляет по-новому рассматривать проблемы организации управления и экономики маркетинга. При этом в качестве важнейшей проблемы остается задача оптимизации маркетинговых решений с учетом информационных, экономических, социокультурных и экологических последствий функционирования маркетинговой системы. В этой связи подлежит дальнейшему исследованию концепция маркетинга влияния как «новая рыночная философия культуры креативного и формационного мышления» (Татаренко В. Н.,

2008). Надо полагать, что влияние – не только ресурс, но и рыночная сила, интеграция которой показана в модели М. Портера. Тем самым маркетинг влияния, если «влияние» – это продукт или услуга, следует увязывать с процессом управления и риск-маркетингом, с регламентацией государственного регулирования и стандартизацией технологий.

Новым направлением в деятельности кафедры является разработка психологической и социологической концепций маркетинга (Иванов В. Г., 2010). Понимание и использование психологического и социального механизмов поведения на рынке не только покупателей, но и производителей, понимание механизма манипулирования сознанием покупателей (в том числе на уровне подсознания: индивидуального (Зигмунд Фрейд) и коллективного бессознательного (Карл Юнг), – все это ставит названные концепции в ряд перспективных направлений для дальнейших исследований и развития отраслевых сегментов маркетинга.

Многолетние научные исследования в различных сегментах маркетинга позволили обосновать новую концепцию маркетинга (впервые идея маркетинга взаимодействия была высказана профессором Г.Л. Багиевым (2005). Время подтверждает актуальность и перспективность концепции маркетинга взаимодействия, так как она находит широкое применение в науке и практике. Эта концепция, ориентированная на долгосрочные взаимоотношения с клиентами и на удовлетворение целей участвующих в процессе обмена ценностями субъектов рынка, предполагает сквозную оптимизацию всех ресурсов и видов деятельности в процессе управления маркетинговыми решениями.

Маркетинг взаимодействия повышает значимость личности (и каждого субъекта сети), личных контактов, компетентности и креативности в системе маркетинговых коммуникаций. Более того, концепция предполагает распределение ответственности за принятие решений в области маркетинга на весь персонал бизнес-структур, который вовлекается в процесс формирования и развития долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами и покупателями.

Развитию научных основ маркетинга способствует активное научное и учебно-методическое сотрудничество с кафедрами философии, экономической теории, банковского дела, социологии, политологии, иностранных языков, а также с учеными зарубежных вузов (проф. Ф. Котлер, проф. Х. Мефферт, проф. Б. Абель, проф. М. Брун, проф. Х. Анн, проф. Х. Зайталь и др.).

За анализируемый период кафедрой установлены и развиты связи с вузами: Германии (университеты прикладных наук городов Бренбург, Циттау-Герлитц, Берлина, Нюнберга, Кемнитца; университеты городов Дармштадта, Гамбурга, Мюнстера, Фрайберга);

Финляндии (вузы городов Турку, Рованиеми, Тампере, Йозенсу, Васса); США (университет Флориды); Нидерланды (университет г. Энсхеде); Австрии, Швейцарии, Франции (университет г. Ренн). В настоящее время формируются отношения с вузами Испании, Англии, Белоруссии. Ежегодно более 30 студентов и аспирантов проходят стажировку и обучение в зарубежных вузах.

Кафедра маркетинга тем самым стала признанным учебным, научным и методическим центром в сфере подготовки высококвалифицированных специалистов-маркетологов в России и за рубежом. Возможности специализации студентов в рамках базовой специальности «Маркетинг» значительны и отражают теоретико-методологические наработки научной школы маркетинга, в том числе:

- маркетинг взаимодействия на промышленных рынках;
- маркетинг-менеджмент туризма;
- основы брендинга;
- психологическая концепция маркетинга;
- социологическая концепция маркетинга;
- стратегический маркетинг;
- бренд-менеджмент услуг;
- стратегический брендинг;
- бренд-менеджмент;
- психология и социология маркетинга;
- маркетинг услуг;
- управление брендами;
- маркетинг-контролинг и маркетинг-аудит;
- бенчмаркинг и конкурентные преимущества;
- управление маркетинговой компетентностью;
- организация брендинга на предприятии;
- оценка стоимости бренда;
- управление брендами.

Преподавателями кафедры в рамках исследовательской работы было разработано значительное количество научных и методических трудов по различным научно-практическим сегментам маркетинга, список наиболее значимых приведен ниже.

Список литературы

1. Анн Х., Багиев Г. Л. Маркетинг: особенности организации международных бизнес-коммуникаций: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
2. Аренков И. А., Бичун Ю. А. Бизнес-коммуникации: новые возможности получения конкурентных преимуществ. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
3. Афанасенко И. Д. Учение о хозяйстве // Изв. СПбГУЭФ. – 2006. – № 2 (46).
4. Багиев Г. Л. Экономика маркетинга. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.

5. Багиев Г. Л., Зайталь Х., Татаренко В. Н. Исследование операций маркетинга: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
6. Багиев Г. Л., Ламшанова Н. В. Информационные системы маркетинга. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
7. Багиев Г. Л., Моисеева Н. К., Никифорова С. В. Международный маркетинг. – СПб.: Питер, 2001.
8. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2005.
9. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2008.
10. Багиев Г. Л., Наумов В. Н. Организация практических занятий по маркетингу. Кейсовый метод: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.
11. Баркан Д. И. Управление сбытом: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003.
12. Бичун Ю. А. Управление брендами. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
13. Голубков Е. П. Планирование маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 125–143.
14. Данько Т. П. Система принципов управления маркетингом / Управление маркетингом. – М.: Инфра-М, 1997.
15. Данько Т. П., Скоробогатых И. И. Количественные методы исследования в маркетинге. – СПб.: Питер, 2005.
16. Домнин В. Н. Брендинг: новые технологии в России. – СПб.: Питер, 2004.
17. Завгородняя А. В., Ямпольская Д. О. Маркетинговое планирование. – СПб.: Питер, 2002.
18. Зайталь Х., Татаренко В. Н., Круглов В. В. Методология исследования операций в системах маркетинга / под общ. ред. проф. Г.Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
19. Иванов В. Г., Шубаева В. Г. Проблема влияния экономической культуры на развитие творческого потенциала специалиста // Вестн. Лен. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. Науч. журн. – 2009. – № 1.
20. Карпова С. В. Международный маркетинг: учеб. пособие для вузов. – М.: Экзамен, 2005.
21. Лезина Т. А. и др. Количественные методы маркетинговых исследований: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
22. Маркетинг и менеджмент в условиях глобализации бизнес-коммуникаций: сб. материалов междунар. симпозиума (Бернбург, 21–22 апр. 2009 г.) / под науч. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
23. Маркетинговое управление в коммерции и логистике. Научная сессия профессорско-преподавательского состава по итогам НИР 2009 г. Март-апрель 2010 г. Фак-т коммерции и маркетинга: сб. докл.: 2 ч. / под ред. И. Д. Афанасенко. Ч. 1, 2. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
24. Мелентьева Н. И., Бичун Ю. А. Маркетинговые коммуникации: теоретические и методические основы. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
25. Моисеева Н. К., Конышева М. В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии. – М.: Финансы и статистика, 2005.
26. Международный маркетинг-менеджмент: принципы и методы принятия стратегических, оперативных и тактических решений в международном бизнесе: учеб. пособие / под ред. А. И. Евдокимова, В. И. Черенкова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
27. Мелентьева Н. И., Бичун Ю. А. Маркетинговые коммуникации (теоретические и методологические основы): учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.

28. Методические указания по изучению дисциплины «Информационные системы маркетинга». Для студентов специальности «Маркетинг» / сост. В. Н. Татаренко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.
29. Никифорова С. В. Международный маркетинг. – СПб.: СПбГУЭФ, 1998.
30. Никифорова С. В., Мамров А. Н. Конкурентные преимущества предприятия на международном рынке: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
31. Наумов В. Н. Концептуальный подход к управлению маркетинговыми каналами // Изв. СПбГУЭФ. – 2008. – № 4.
32. Наумов В. Н. Организация предпринимательства. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
33. Наумов В. Н. Маркетинг сбыта: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
34. Наумов В. Н. Поведение потребителей: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
35. Наумов В. Н. Поведение потребителей в маркетинговых системах: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
36. Светульников С. Г. Методы маркетинговых исследований.– СПб.: ДНК, 2003.
37. Светульников С. Г., Аренков И. А. Логика маркетинговых решений. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
38. Светульников С. Г. Экономическая теория маркетинга. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
39. Соловьева Ю. Н. Стратегический маркетинг и менеджмент в сфере услуг. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
40. Татаренко В. Н. Информационная политика предприятия в глобальной конкурентной среде: фактор систем маркетинговых знаний. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
41. Татаренко В. Н. Информационная политика предприятия: знаниеориентированный менеджмент. Маркетинг влияния. Новое измерение конкуренции. – СПб.: Борей-Арт, 2006.
42. Татаренко В. Н. Исследование операций маркетинга. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
43. Титов А. Б. Маркетинг и управление инновациями. – СПб.: Питер, 2001.
44. Сорокина М. В. Менеджмент торгового предприятия. – СПб.: Питер, 2003.
45. Успенский И. В. Интернет-маркетинг: учеб. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
46. Юлдашева О. У. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
47. Юлдашева О. У. Когнитивный маркетинг: продвижение стандартов потребления. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

Сведения об авторах

Абросимов Андрей Александрович – аспирант кафедры финансов и банковского дела, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН); e-mail: 98aaa@mail.ru

Василенко Жанна Андреевна – кандидат экономических наук, доцент, Ростовский государственный строительный университет; e-mail: Jannamary@yandex.ru

Веретенникова Ольга Борисовна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансового менеджмента, Уральский государственный экономический университет; e-mail: veretennikova_o@mail.ru

Дмитриев Руслан Васильевич – младший научный сотрудник, Центр по изучению проблем народонаселения экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: dmitrievrv@yandex.ru

Зинченко Виктор Викторович – кандидат экономических наук, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, заведующий отделом глобалистики, геоэкономики и геополитики, Украинский гуманитарный институт, Национальный Центр международных исследований (Киев, Украина); e-mail: zinchenko.72@mail.ru

Иванов Владимир Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Казakov Николай Петрович – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой социально-культурного сервиса и туризма, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: sksitkafedra-lgu@mail.ru

Коль Ольга Дмитриевна – доктор экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет; e-mail: olga.kol@engesc.ru

Куклина Евгения Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, профессор, Северо-Западный институт Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; e-mail: jeakuklina@mail.ru

Макаров Павел Юрьевич – аспирант, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых; e-mail: makarovpu@ya.ru

Мелешин Кирилл Юрьевич – старший преподаватель, Институт ФСБ России; e-mail: kirillmeleshin@yandex.ru

Образцова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Одинцов Сергей Сергеевич – аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: highgroll@mail.ru

Виктор Сергеевич Порядин – аспирант, Ростовский государственный строительный университет; e-mail: Jannamary@yandex.ru

Рыбина Елена Сергеевна – ассистент, Уральский государственный экономический университет; e-mail: kfm-750@mail.ru

Стецюнич Юлия Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Чурилов Ростислав Леонидович – аспирант, Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН); e-mail: rostbeatl@gmail.com

Цыплакова Елена Германовна – кандидат технических наук, доцент, Северо-Западный государственный заочный технический университет; e-mail: naja458@yandex.ru

Якунин Павел Николаевич – аспирант, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: yakunins7@rambler.ru

Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: vestnikeconomikalgu@yandex.ru

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Санкт-Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-34

Для заметок

Для заметок

Научный журнал

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

**№ 4
Том 6. Экономика**

Выпускающий редактор *А. А. Титова*
Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*

Подписано в печать 28.12.2011. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 11,5. Тираж 500 экз. Заказ № 744

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а