

---

---

# **ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ**

Научно-практический журнал

---

---

**Основан в 2011 г.**

**2013  
№1.2(7)**

**Издательство «Научная книга»**



**2013**

**Издательство "Научная книга"**  
**Кафедра «Управление строительством» ВГАСУ**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

ПИ N ТУ 36-00204 от 26 мая 2011 г.

ISSN 2223-0432

Журнал выходит четыре раза в год

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ**  
*Научно-практический журнал*

Главный редактор – **Кравец О.Я.**, д-р техн. наук, профессор (Воронеж)

Зам. главного редактора – **Толстых Т.О.**, д-р экон. наук, профессор (Воронеж)

Зам. главного редактора – **Баркалов С.А.**, д-р техн. наук, профессор (Воронеж)

Ответственный секретарь – **Аверина Т.А.** (Воронеж)

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

**Богатырёв В.Д.**, д-р экон. наук, профессор (Самара)

**Бурков В.Н.**, д-р техн. наук, профессор (Москва)

**Вертакова Ю.В.**, д-р экон. наук, профессор (Курск)

**Владимирова И.Л.**, д-р экон. наук, профессор (Москва)

**Гераськин М.И.**, д-р экон. наук, профессор (Самара)

**Курочка П.Н.**, д-р техн. наук, профессор (Воронеж)

**Перова М.Б.**, д-р экон. наук, профессор (Вологда)

**Сибирская Е.В.**, д-р экон. наук, профессор (Орел)

**Сироткина Н.В.**, д-р экон. наук, профессор (Воронеж)

**Черникова А.А.**, д-р экон. наук, профессор (Старый Оскол)

**Чиркова М.Б.**, д-р экон. наук, профессор (Воронеж)

Дизайн обложки – **С.А.Кравец**

**На основании заключения Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобр-науки России от 25 мая 2012 года N22/49 журнал "Экономика и менеджмент систем управления" включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.**

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы публикаций. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Правила для авторов доступны на сайте журнала <http://www.sbook.ru/emsu>

Адрес редакции:

394077 Воронеж, ул. 60-й Армии, д. 25, комн. 120

Телефон: (473)2667653

Факс: (473)2661253 авт

E-mail: [emsu@bk.ru](mailto:emsu@bk.ru)

<http://www.sbook.ru/emsu>

**Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России» - 43054**

Учредитель и издатель: ООО Издательство "Научная книга"

<http://www.sbook.ru>

Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО "Цифровая полиграфия"

394036, г.Воронеж, ул.Ф.Энгельса, 52, тел.: (473) 261-03-61

Свободная цена

Подписано в печать 12.01.2013. Заказ 0000. Тираж 1000. Усл. печ. л. 5,2.

Ѐ Экономика и менеджмент систем управления, 2013

## Содержание

Бабаджян Д.К. Управление эффективностью социальной ответственностью бизнеса.....	232
Верхотуров Д.А., Конвисарова Е.В., Спевак Е.Г. Методический подход к расчету субсидий на финансирование дорожного хозяйства муниципальных образований региона в целях развития туризма .....	238
Краус Е.Н., Краус Н.Н. Инновационные инструменты управления маркетингом малого торгового бизнеса в системной модернизации экономики Украины.....	243
Лукошкина Т.И., Дейнега В.Н. SWOT-анализ как инструмент стратегического планирования предприятий винодельческой промышленности.....	250
Образцов А.С. Повышение эффективности управления российской банковской системой: анализ и перспективы .....	256
Пономаренко Д.О. Анализ особенностей управленческого учета в гостиничном холдинге.....	263
Устименко О.А. Пути повышения качества спортивно-оздоровительных услуг в дальневосточном регионе .....	270
Хапаев И.Б. Современные особенности управления аграрным сектором в Карачаево-Черкесской республике .....	277
Цимберов Д.М., Фитерер Д.В. Методика минимизации потерь нефтепродуктов при управлении обеспечением пространственно распределенных объектов .....	284
Цоллер С.В. К вопросу о взаимодействии органов государственного управления Оренбургской области с менеджментом регионального банка .....	290
Щербакова Т.А., Дамирчари М.Р. Инвестиционная политика Ростовской области: эффективность реализации, приоритетные направления.....	298
<b>Правила для авторов .....</b>	<b>310</b>
<b>Издательство «Научная книга».....</b>	<b>311</b>

**Бабаджаниян Д.К.**  
**УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СОЦИАЛЬНОЙ**  
**ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ БИЗНЕСА**

*Pricewaterhouse Coopers, г.Москва*  
*daniel2028@yandex.ru*

В последние годы в России вопрос о разрешении противоречий в социально-трудовой сфере встал особенно остро, поскольку государство на сегодняшний день не в состоянии обеспечить приемлемый уровень социальной защищенности людей. Установленные законодательством социальные гарантии минимальны, насущные социальные проблемы практически не решаются, механизмы государственной социальной поддержки демонстрируют свою низкую эффективность. В этих условиях все большее значение приобретают социальные программы бизнеса, которые должны учитывать социальное воздействие своей деятельности на работников, потребителей и местные сообщества, а также способствовать достижению социальных целей развития общества в целом.

Для большинства малых и средних предприятий процесс развития корпоративной социальной ответственности, вероятно, останется неформальным и интуитивным. Чтобы максимизировать создание общей ценности, предприятиям рекомендуется принять долгосрочный, стратегический подход к развитию корпоративной социальной ответственности, а также изучить возможности для развития инновационных продуктов, услуг и бизнес-моделей, способствующих социальному благополучию, что приведет к более качественной и продуктивной работе.

Развитие должно проходить под руководством самих предприятий. Органы государственной власти должны играть вспомогательную роль по разумному сочетанию добровольных мер и дополнительного регулирования в случае необходимости, в том числе для обеспечения прозрачности, создания стимулов для ответственного ведения бизнеса и обеспечения подотчетности корпораций.

К внутренней социальной ответственности относят деловую практику в отношении собственного персонала и всего, что касается развития человеческих ресурсов на предприятии. В частности, внутренняя социальная ответственность включает следующие элементы<sup>1</sup>:

1. Безопасность труда - обеспечение безопасности при эксплуатации зданий, сооружений, оборудования, безопасности технологических процессов и применяемых сырья и материалов, обеспечение санитарно-бытового и лечебно-профилактического обслуживания работников, соблюдение режима труда и отдыха работников, установленного законодательством. Работодатель не имеет права применять новые сырье и материалы, не прошедшие экспертизу их влияния на человека.

---

<sup>1</sup> Никитина Л.М. Генезис идей социально-экономической ответственности бизнеса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2010: - № 7.

2. Своевременное выполнение обязательств по выплате заработной платы является общепринятым условием трудовых отношений в развитых странах. Общепринятая своевременность вознаграждения обеспечивается юридическими институтами и собственными ограничениями предприятия, например, его заинтересованностью в поддержании собственной репутации как надежного контрагента, которому можно доверять с точки зрения найма и мотивации работников.

3. Поддержание социально значимой заработной платы выражается в формах и системе оплаты труда, которые призваны обеспечивать учет в заработной плате количественных и качественных результатов труда, создавать у работников материальную заинтересованность в улучшении непосредственных результатов своей работы и общих итогов деятельности предприятия. Система начисления должна быть простой и ясной, чтобы связь между производительностью труда, качеством продукции, выполнения работ и величиной заработной платы могла быть доступна пониманию каждого рабочего и служащего.

4. Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников предоставляет возможность создать работоспособный и мотивированный коллектив, способный эффективно решать задачи, стоящие перед предприятием путем обеспечения сотрудников дополнительными социальными гарантиями. Привлечь квалифицированных работников только высокой зарплатой сегодня не так просто, а ценные сотрудники нуждаются в особых льготах. Социальные гарантии посредством страхования позволят руководителю предприятия повысить заинтересованность персонала в успешном развитии предприятия, оптимизировать затраты на социальное обеспечение сотрудников, решить проблемы, связанные с обновлением коллектива предприятия - своевременным для руководителя и безболезненным для персонала, привлечь на работу наиболее квалифицированных специалистов.

5. Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы, подготовку и повышение квалификации необходимы во всех сферах человеческой деятельности, потому что из-за быстрого морального старения знаний, возрастания темпов обновления профессий, увеличения потоков информации и стремительного роста ее объемов, большинство специалистов сталкивается с необходимостью постоянного обновления знаний. Современному специалисту необходимо постоянно совершенствоваться и расширять систему знаний. Формирование в России нового информационного, экономического, правового, политического и культурного пространства вызвало повышенную потребность в целом ряде специальностей и профессий, в постоянном обновлении имеющихся у специалистов профессиональных знаний и умений, в их готовности к профессиональному росту.

6. Помощь сотрудникам в критических ситуациях - это организация материальной помощи в сложных жизненных критических ситуациях, например, несчастный случай, что позволяет поддержать сотрудника при временной нетрудоспособности. В частности, страхование от несчастного случая

---

---

может компенсировать вынужденное снижение доходов работника, обеспечив ему выплату денежной компенсации при временной нетрудоспособности или инвалидности в результате несчастного случая. В случае гибели застрахованного работника будет оказана материальная поддержка его семье. Эксперты отмечают, что включение такой программы в социальный пакет работника благотворно влияет на атмосферу в коллективе, повышает производительность труда и доверие сотрудников к руководству предприятия.

К внешней социальной ответственности относят все, что касается социального развития общества:

1. Спонсорство и корпоративная благотворительность - одна из составляющих социальной ответственности бизнеса. По мнению экспертов и менеджеров, данное направление наиболее характерно для большинства компаний России. Все менеджеры отмечали, что их компании ведут благотворительную деятельность на постоянной основе.

2. Выполнение установленных в государстве экологических стандартов, в идеале, является обязательным.

3. Взаимодействие с местным сообществом, властными структурами, развитие местного сообщества, открытость во взаимоотношениях с органами власти, реализация каких-либо совместных программ, или участие в муниципальных социальных программах помогает компании оставаться устойчивой, снижает административное давление на неё.

4. Также важным считается готовность компании участвовать в кризисных ситуациях.

5. Выпуск качественной продукции - ответственность перед потребителями товаров и услуг. Следует подчеркнуть, что в развитии социальной ответственности предприятий значительная часть экспертов отводит бизнесу и различным некоммерческим организациям большую роль, чем государству, то есть общественным, негосударственным стандартам, рейтингам социальной ответственности.

Таким образом, анализ вышеприведенных подходов позволяет выделить целый ряд сущностно-содержательных особенностей социальной ответственности предприятий в сфере социально-трудовых отношений: добровольность, многосубъектность, взаимовыгодность, объективность, стратегичность.

Всё вышесказанное говорит о том, что внедрение современных принципов корпоративного управления учетом социальной результативности становится важной практической задачей. Тем не менее, расширение реальной практической деятельности предпринимательских структур на принципах социальной ответственности требует создания соответствующих институциональных условий и предпосылок, обеспечивающих правила развития института.

Тратя деньги на социальные программы, фирмы сокращают свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создают благоприятное социальное окружение и, таким образом, обеспечиваются устойчивые прибыли фирмы или компании в будущем, признание обществом, рост авторитета. Решение социальных проблем в цивилизованном современном обществе

---

---

возможно только на основе социального партнерства<sup>1</sup>.

Бесспорно, что реализация социальных вопросов возможна лишь посредством объединения усилий всех субъектов социальной политики - государства, бизнеса, профсоюзов; муниципалитетов, общественных организаций и т.д. - на основе принципа социального партнерства и взаимной социальной ответственности друг перед другом. Федеральные власти не в силах решить все социальные проблемы, особенно в кризисных регионах, поэтому решение некоторых социальных вопросов должно лечь на плечи бизнеса, функционирующего в данном регионе.

Таким образом, социальное партнерство должно согласовывать интересы государства, бизнеса и населения через определенные институты.

Социальная ответственность бизнеса должна подкрепляться ответственностью государства - предсказуемой политической обстановкой, либеральной налоговой политикой, стабильностью экономики, решением вопроса о земле и имуществе, поддержкой малого предпринимательства и ответственностью региональных властей - предоставлением льгот по налогам, кредиту и аренде, решением других проблем предпринимательской деятельности. Стоит отметить, что идеи социального партнерства нередко не стимулируют предпринимателей быть социально ответственными<sup>2</sup>.

Государство зачастую игнорирует крупный бизнес при выработке соответствующих законов и нормативных актов. Налоговая система никак не поощряет благотворительность и не способствует вложению средств в социальные проекты.

Подобная позиция приводит к давлению органов власти на бизнес. Считается, что частные предприятия просто обязаны предоставлять имеющиеся ресурсы для поддержки социальных программ местных администраций, иначе последует наказание. В свою очередь, бизнесмены нередко направляют ресурсы не на развитие экономики, а на лоббирование чиновниками нужных им решений, обогащаются за счет махинаций, уклоняются от уплаты налогов, осуществляют неформальный наём работников, не соблюдают принципы этики во взаимоотношениях с партнерами и клиентами, проводят недобросовестную конкуренцию и так далее.

В бизнесе важное значение имеет выбор механизма социального инвестирования, способствующего осуществлению инвестиционного процесса в социальной сфере на основе взаимодействия его субъектов, обеспечивающих аккумуляцию финансовых и иных ресурсов для их последующего размещения между потребителями инвестиций, исходя из доходности операций как критерия эффективности инвестирования через повышение уровня жизни различных слоев потребителей<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. - М.: Экономика, 2010. 256 с.

<sup>2</sup> Мельников А.С. Социальная ответственность бизнеса // ЭКО. - 2010. - № 11.

<sup>3</sup> Страхов Е.Ю. Социальная ответственность бизнеса в условиях инновационной модерни-

Эффективность социальных инвестиций состоит в их способности провоцировать внешние эффекты, ценность которых превышает первоначальные затраты. Для превращения социальных затрат в эффективные инвестиции необходимо, чтобы они были признаны приоритетами муниципальной, региональной и государственной экономической политики. Спонсорство и благотворительная деятельность - важнейшие составляющие социальной ответственности крупного бизнеса. Вложение капитала в социальные и культурные программы является эффективным инструментом поддержания достойного уровня жизни всего общества.

Трудовые отношения участников бизнеса включают в себя<sup>1</sup>:

- охрану труда, безопасность;
- создание благоприятных рабочих мест;
- легальную зарплату;
- предоставление льгот работникам организаций, предприятий.

В работе по созданию безопасных условий необходимо руководствоваться следующими общими принципами:

1. Комплекс мер и средств безопасности должен быть адекватен возможным угрозам и рискам и достаточен с точки зрения действующего законодательства и нормативных правовых актов, регулирующих вопросы обеспечения безопасности личности.

2. Организационные и технические меры безопасности не должны мешать персоналу выполнять свое производственное задание. В полной мере этот принцип реализовать невозможно, т. к. любые методы и средства обеспечения безопасности вызывают определённые неудобства.

3. Применяемые методы и средства сами не должны представлять опасность для работающих. Для реализации этого принципа должны быть предусмотрены дополнительные организационные (а по возможности и технические) меры и жёсткий контроль их выполнения.

4. Меры безопасности не должны противоречить действующему законодательству.

Стратегическим направлением политики в области охраны труда является обеспечение приоритета жизни и здоровья работников по отношению к результатам производственной деятельности. Для успешной реализации этой стратегии следует руководствоваться следующими принципами организации работы по охране труда на предприятии (в организации)<sup>2</sup>:

1. Обязательность учета проблем безопасности труда при решении всех вопросов производства и на всех уровнях управления. Это значит, что на всех стадиях, начиная от проектирования, строительства и эксплуатации до вы-

---

зации экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 7.

<sup>1</sup> Карханин И.В. Культурно-этические особенности социального поведения предпринимателей России/ Культура: Общество. - 2011.

<sup>2</sup> Гоголева А.С. Социальная организация российского бизнеса сквозь призму социальных механизмов трудоустройства // Мир России. - 2011. - № 4.

---



пуска продукции, должны соблюдаться и выполняться правила и нормы охраны труда.

2. Ответственность каждого из руководителей за безопасность труда на предприятии (в организации). Функциональные обязанности по вопросам охраны труда, права и ответственность каждого руководителя (должностного лица) должны быть четко зафиксированы в должностных обязанностях (положениях, приказах и т.д.).

3. Непосредственная подчиненность службы охраны труда высшему руководству предприятия (организации).

4. Четкое разграничение задач, стоящих перед службой охраны труда, и другими службами предприятия (организации) при ключевой роли службы охраны труда в организации безопасного производства.

5. Преобладание в мероприятиях службы охраны труда инспекторских проверок условий труда на рабочих местах.

6. Вовлечение в решение проблем охраны труда всех сотрудников предприятия (организации), тесное взаимодействие службы охраны труда с уполномоченными представителями трудового коллектива.

7. Координация действий по обеспечению безопасности и гигиены труда на производстве в рамках общей программы рационализации труда.

8. Проведение глубоких исследований риска и опасностей на рабочих местах. Такие исследования не должны ограничиваться только анализом несчастных случаев, имевших место в прошлом.

9. Компетентность организаторов и участников работы по охране труда. Обучение безопасности труда всех работников, включая руководителей и специалистов, должно быть неотъемлемой частью профессионального обучения и повышения квалификации.

Для более интенсивного развития условий и предпосылок институциональных условий социальной ответственности, необходимо развивать различные формы социальной ответственности. Для обеспечения устойчивого экономического роста необходимо использование разноуровневых институциональных форм социальной ответственности, которые органически дополняют друг друга и образуют в совокупности единую многоуровневую систему социальной ответственности.

Обеспечение взаимодействия основных заинтересованных сторон социальной ответственности в рамках социально-трудовых отношений на основе использования предложенной единой системы многоуровневых форм социальной ответственности, может стать основой для совершенствования института социальной ответственности.

В целом, преимущества, которые дает компаниям реализация стратегий корпоративной ответственности, включают в себя возросшее удовлетворение персонала, сокращение текучести кадров и увеличение ценности бренда.

Компании, которые не присоединились к данному направлению экономического развития, упускают возможности в бизнесе, теряют конкурентные преимущества и отстают в управлении. Не внедряя стратегии корпоративной социальной ответственности, они не отслеживают и не контролируют воз-

---

действие своего производства на общество и окружающую среду и не полностью реализуют свой экономический потенциал.

Одной из составляющих инвестиций в развитие человеческого капитала, приводящих к росту эффективности производства, является образование - получение первичных профессиональных знаний и компетенций, а также углубление и развитие имеющихся профессиональных навыков.

Социальный прогресс способствует устареванию знаний, полученных в процессе обучения, следовательно, необходима универсальная, соответствующая современным тенденциям мобильная система образования.

Накопление и формирование человеческого капитала в значительной степени зависит от институционального климата, включающего уровень развития рынка образовательных услуг, правовое обеспечение деятельности образовательных учреждений, кадровое обеспечение и финансирование научно-исследовательских разработок. Специфическим отличием системы образования и ее учреждений является их некоммерческий характер, который, позволяет обеспечить доступность образования, относительно равные возможности воспроизводства интеллектуальных способностей людей независимо от социальной группы, к которой они принадлежат.

#### **Список использованных источников**

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. - М.: Экономика, 2010. 256 с.
2. Гоголева А.С. Социальная организация российского бизнеса сквозь призму социальных механизмов трудоустройства// Мир России. - 2011. - № 4.
3. Чилингир Е.Ю. Культурно-этические особенности социального поведения предпринимателей досоветской России// Личность. Культура. Общество. - 2010. - Т. 12, № 4.
4. Мельников А.С. Социальная ответственность бизнеса// ЭКО. - 2010. - № 11.
5. Никитина Л.М. Генезис идей социально-экономической ответственности бизнеса// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2010. - № 7.
6. Страхов Е.Ю. Социальная ответственность бизнеса в условиях инновационной модернизации экономики// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - №7.

### **Верхотуров Д.А., Конвисарова Е.В., Спевак Е.Г. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАСЧЕТУ СУБСИДИЙ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА**

*Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток  
verkhoturourov.da@dvfu.ru*

На протяжении ряда последних лет все большее внимание уделяется вопросам развития туристско-рекреационной деятельности в аспекте формирования регионального хозяйственного комплекса. Как отмечалось в научной литературе [1] туризм является перспективным направлением развития экономики регионов России, выступает институциональным фактором и будет способствовать выравниванию социально-экономического положения. На

---

---

этом пути встаёт проблема транспортной доступности центров туризма [3]. Это объясняется «неудовлетворительным состоянием автомобильных дорог по сравнению с показателями развитых стран, что особенно явно выражено в отношении регионов Дальнего Востока России, где [...] автомобильный транспорт становится единственно доступным транспортным средством» [5]. Понимая сложность и важность решения проблемы транспортной доступности центров туризма в регионе, как системообразующих центров развития отрасли, в целях повышения инвестиционной привлекательности субъекта федерации, обеспечения его устойчивого экономического положения, и учитывая, что до настоящего времени, на региональном и местном уровнях, с одной стороны, продолжает существовать проблема методического обоснования выбора отраслей экономики для инвестирования, а с другой – его объёмов и способов, – нами предлагается методический подход к расчету субсидий из регионального бюджета местным бюджетам на финансирование дорожного хозяйства муниципальных образований региона в целях развития туризма как одной из приоритетных отраслей регионального хозяйственного комплекса.

Предлагаемый методический подход (см. дорожную карту, рис. 1) позволит усовершенствовать и систематизировать порядок расчета субсидий муниципальным образованиям из регионального бюджета на финансирование расходов местных бюджетов, направленных на решение проблемы транспортной доступности туристских центров.

При расчете размеров субсидий одной из первых возникает проблема отбора значимых факторов, влияющих на их величину. Вычленение значимых факторов призвано уменьшить размерность будущей модели расчета с тем, чтобы не только удалить из нее все малозначимые факторы, тем самым упростив модель, но и с тем, чтобы устранить избыточное дублирование информации (мультиколлинеарность). Существует различные методики решения данной проблемы. Достаточно хорошо себя зарекомендовали такие методы, как:

- процедура Forward Selection (прямой отбор),
- процедура Backward Elimination (обратное исключение),
- процедура Stepwise,
- процедура Best Subsets (лучшие подмножества) [7].

Очевидно, что в случае относительно небольшого списка факторов-pretендентов (когда количество факторов менее, чем  $2^n - 1$ , т.е. когда не достигнуто т.н. «проклятие размерности»), одним из возможных способов решения проблемы могло бы стать построение модели на всех возможных комбинациях наборов входных факторов с последующим отбором того варианта, который обладал бы наилучшей описательной способностью результирующего признака и при этом содержал бы оптимум факторов.

---

---



Рис. 1. Дорожная карта расчета субсидий местным бюджетам на финансирование дорожного хозяйства муниципальных образований региона в целях развития туризма

В ходе проведенного нами исследования было установлено, что совре-

менное бюджетное законодательство к целевым расходам регионального бюджета относит средства, направляемые местными бюджетами на финансирование работ по ремонту (капитальному, текущему) и содержанию дорог, улиц и искусственных сооружений на них (1-я группа факторов). Таким образом, эти факторы даны нам изначально. Основываясь на ряде предыдущих работ [1, 3, 5, 9] считаем, что в дополнение к этим факторам должны применяться факторы, характеризующие:

— уровень загрузки автомобильных дорог административно-территориального образования (2-я группа: пассажирооборот и грузооборот);

— дорожную обеспеченность административно-территориального образования (3-я группа: коэффициенты Энгеля – Юдзуру Като, Ю.И. Успенского, О.В. Попова, Л.И. Василевского),

— уровень автомобилизации административно-территориального образования (4-я группа: число автобусов, осуществляющих пассажирские перевозки, число автобусных маршрутов по видам сообщения).

Считаем, что для комплексного развития региона необходим кластерный подход, поэтому на основе предложенных нами факторов предлагаем воспользоваться методикой И.А. Сёминой и Л.Н. Фоломейкиной [8] для расчета интегрального показателя транспортной доступности центра туризма (ИДЦТ), который бы представлял собой время, необходимое для того, чтобы добраться из любого центра туризма до любого другого центра туризма (в пределах муниципального образования). Для этого по каждой группе факторов интегральный показатель будет рассчитываться по формуле

$$x_{ij} = \frac{|x_{ij} - x_j|}{\max/\min x_j} ; \quad (1)$$

где  $i$  – количество центров туризма в административно-территориальном образовании,  $j$  – количество факторов,  $x$  – значение фактора,  $x$  – наилучшее (наилучшее) значение фактора,  $\max/\min^x$  – экстремум. Экстремум будет определен по формулам:

$$\max/\min^x \equiv \min^x \text{ если } |\min^{x-\&}| \geq |\max^{x-\&}| \quad (2)$$

$$\max/\min^x \equiv \max^x \text{ если } |\max^{x-\&}| \leq |\min^{x-\&}| \quad (3)$$

Нахождение экстремума дает возможность выразить отклонения всей группы факторов от наилучших или наихудших оценочных значений и тем самым правильно с содержательных позиций соизмерить их между собой.

Следующей проблемой становится определение весов рассчитанных по группам интегральных показателей в общей модели.

Подсистему туризма в социально-экономической системе региона можно рассматривать как разновидность стохастической системы. Тогда, используя понятие стохастического процесса Дирихле, сечениями которого служат неотрицательные случайные величины  $P_1, \dots, P_m$ , имеющие для любых  $m = 1, 2, \dots$  конечномерные распределения и неопределенности выбора весовых ко-

эфициентов при линейной свертке показателей «имеющая место объективная неопределенность выбора весов моделируется путем задания распределения Дирихле на всем множестве их допустимых значений, которое в общем случае образует единичный симплекс в  $m$ -мерном пространстве» [6]. Тогда, как справедливо указывает Н.Н. Рожков, неопределенность выбора конкретного набора весов решается при помощи задания равномерного распределения на конечном множестве наборов весов, оставшихся в числе допустимых. Исходя из предлагаемого нами методического подхода и проведенного в соответствии с ним исследования разработанная усовершенствованная модель для расчета ИДЦТ, дополненная выявленными и проклассифицированными нами факторами, будет иметь вид

$$S_i = (S_1 * k_1) + (S_2 * k_2) + (S_3 * k_3) + (S_4 * k_4) \quad (4)$$

где  $S_1, S_2, S_3, S_4$  – значение интегрального показателя по первой, второй, третьей и четвертой группе факторов соответственно, а  $k_1, k_2, k_3, k_4$  – значение весового коэффициента по 1-й, 2-й, 3-й и 4-й группе факторов.

В ходе исследования были получены следующие значения весовых коэффициентов:

- 0,202 (1-я группа);
- 0,317 (2-я группа);
- 0,274 (3-я группа);
- 0,207 (4-я группа).

Тогда чем ниже значение полученного показателя ИДЦТ ( $S_i$ ), тем лучше ситуация с дорожным хозяйством в административно-территориальном образовании и тем меньший объем денежных средств ему необходим. Следовательно, нами предлагается размер предоставляемой субсидии рассчитывать следующим образом. Весь имеющийся объем денежных средств предназначенных к распределению (средства регионального бюджета, предусмотренные по разделу «Финансовая помощь бюджетам других уровней») необходимо приравнять к 100%. Тогда доля административно-территориального образования будет определяться как отношение суммы ИДЦТ по всем административно-территориальным образованиям региона к ИДЦТ конкретного муниципалитета. Соответственно размер субсидии будет определяться как произведение ИДЦТ на долю конкретного муниципалитета в общем объеме.

Таким образом, предлагаемый нами методический подход к расчету субсидий на финансирование дорожного хозяйства муниципальных образований региона в целях развития туризма позволяет учесть всю сумму факторов, влияющих на требуемый объем финансирования.

#### **Список использованных источников**

1. Верхотуров Д.А. Зоны территориального развития туристско-рекреационной направленности Приморского края. - Воронеж: Издательство «Научная книга», 2012. - 208 с.
2. Верхотуров Д.А. Территориальная организация туристско-рекреационных систем// Экономика и менеджмент систем управления. 2012. Т. 5. № 3. С. 23-35.
3. Конвисарова, Е.В., Плотникова, О.Н. Состояние и проблемы автодорожного комплекса России// Автодорожный комплекс России, проблемы управления, финансирования, учета и способы их преодоления: сб. ст. - Владивосток: Изд-во Дальневосточного государ-

ственного университета. 2008. С. 6–13.

4. Кравченко О.Г. Анализ экономической эффективности от вложения средств в развитие автодорожного комплекса Приморского края// Сб. науч. тр. SWORLD по матер. междунар. НПК. 2011. Т.25. № 4. С. 13-18.

5. Плотникова, О.Н. Методическое обеспечение обоснования инвестиций в автодорожное строительство (на примере Приморского края): дис. ... канд. экон. наук. - Владивосток, 2009. - 206 с.

6. Рожков Н.Н. Квалиметрические методы и модели комплексного оценивания качества услуг в социальной сфере: автореф. дис. ... д-ра техн. наук. – СПб., 2011. - 38 с.

7. Сенин А. Методы отбора переменных в регрессионные модели. - [http://www.basegroup.ru/library/analysis/regression/feature\\_selection](http://www.basegroup.ru/library/analysis/regression/feature_selection).

8. Сёмина И.А., Фоломейкина Л.Н. Пространственный анализ в региональном исследовании транспорта с использованием ГИС-технологий// Географический вестник. 2009. № 2. С. 58-67.

9. Спевак Е.Г., Верхотуров Д.А. Инфраструктура туризма в Приморье: состояние, проблемы, перспективы// В мире научных открытий. 2011. № 10-1. С. 440-453.

**Краус Е.Н., Краус Н.Н.**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ  
МАРКЕТИНГОМ МАЛОГО ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В СИСТЕМНОЙ  
МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

*Полтавский университет экономики и торговли, Украина*

*krausnatasha@mail.ru*

**Вступление.** Сегодня в Украине медленно и противоречиво развиваются рыночные отношения, происходит реформирование всех отраслей экономики, обостряется конкурентная борьба. Такие преобразования в стране имеют большое влияние на все субъекты хозяйствования, в частности на малые торговые, потому что именно их роль в рыночной экономике как важного структурно-образующего элемента недооценивается.

Отсутствует эффективная национальная система предпринимательства, которая бы определяла инновационный характер развития малого торгового бизнеса и интегрировала Украину в европейскую и мировую экономическую системы. Следовательно, необходимым становится осознание того, что без ориентации на внешние рынки не произойдет прорыва в экономике государства и ее модернизации, определение курса на инновационное обновление торговли и предоставления преференций малому предпринимательству как основы стабильности роста экономики.

Глубокое и всестороннее проникновение малого торгового бизнеса к экономической системе Украины является условием выхода последней на мировую арену. Поэтому, на современном этапе своего развития, наше государство должно обеспечить выгодные условия хозяйствования для отечественных малых торговых предприятий, создающих позитивный имидж Украины в мире. Малый торговый бизнес играет важную роль в насыщении рынка потребительских товаров и услуг, а реализация им инноваций является весомым фактором формирования “среднего класса” страны, решение вопросов занятости и благосостояния населения.

Общие параметры деятельности малых предприятий торговли все еще не соответствуют их возможностям и потребностям украинской экономики. Кроме того, без внимания малого торгового предпринимательства – инновационная сфера экономики. Регуляторные ограничения и высокий уровень коррупции ведут к увеличению затрат деятельности, рост уровня ее тенизации, углубляются диспропорции регионального развития малого бизнеса в сфере торговли, замедляется системная модернизация национальной экономики. Все это обуславливает необходимость поиска инновационных инструментов совершенствования деятельности отечественных малых торговых предприятий, в частности в сфере их управления маркетингом.

В отечественных экономических исследованиях проблемы функционирования малого бизнеса в рыночных условиях хозяйствования исследовали такие ученые: Л. Балабанова [5], З. Варналий [6], Т. Васильева [7], Л. Воронин, Т. Демкив [8], Н. Карпенко, Т. Меркулова, М. Пивоваров, А. Прокопенко, С. Румянцев, А. Титаренко и др. В своих работах авторы широко исследуют особенности и проблемы деятельности украинских малых предприятий. Однако, они мало внимания уделяют способам и методам улучшения деятельности малого торгового бизнеса, а также инновационным инструментам его совершенствования с учетом их маркетинговой направленности. Именно это и обуславливает актуальность дальнейших исследований в данной сфере.

**Постановка задачи и определение предмета.** Цель статьи – разработать комплекс инновационных инструментов управления маркетингом малых торговых предприятий, которые способны ускорить системную модернизацию отечественной экономики.

**Предметом исследования** являются инновационные инструменты управления маркетинговой деятельностью малых предприятий торговой отрасли Украины в условиях развития рыночной экономики.

**Методы исследования.** Методологической основой статьи является диалектический метод и его различные формы. В процессе исследования были применены комплексный и системный подходы, позволившие разработать экономические и управленческие меры для совершенствования управления маркетингом малого торгового бизнеса.

**Результаты.** Развитие рыночной экономики сегодня в Украине невозможно без создания надлежащих условий для обеспечения экономической свободы деятельности малого бизнеса. Отечественные малые торговые предприятия тесно взаимодействуют с рыночными контрагентами, бизнес-партнерами и государственными органами власти, которые в значительной мере определяют финансово-хозяйственное положение торговых бизнес-единиц.

Эффективным способом преодоления ряда негативных явлений как в деятельности самих малых торговых предприятий, так и на национальном уровне, может стать комплекс инновационных экономических и управленческих инструментов по совершенствованию их деятельности с учетом маркетинга. Системное осуществление этих мер способно в значительной мере ускорить процесс структурной перестройки и модернизации отечественной

---

---



экономики.

Инновационные экономические и управленческие меры по совершенствованию деятельности малых торговых предприятий должны представлять собой систему взаимосвязанных и целенаправленных действий, комплексная реализация которых обеспечит высокий уровень управления маркетингом, и способствовать долгосрочному коммерческому успеху торговых субъектов хозяйствования на рынке.

Важной проблемой, требующей немедленного решения сегодня является дефицит специалистов по маркетингу в малом бизнесе. Решению этого вопроса может способствовать государственная поддержка – создание государственно-частного партнерства между образовательными учреждениями и малыми торговыми предприятиями.

В Украине действует целый ряд высших учебных заведений, готовящих маркетологов, но довольно часто они не соответствуют реальным потребностям рынка и малого бизнеса. Крупные предприятия переучивают своих сотрудников в собственных корпоративных университетах или непосредственно на рабочем месте. Сейчас государство способно профинансировать реализацию программ по обучению специалистов по маркетингу, но сначала следует коренным образом их изменить. Для этого целесообразно привлекать малые торговые предприятия к сотрудничеству с ведущими вузами для обучения студентов нужных специальностей.

Малым торговым предприятиям следует активно участвовать в разработке образовательных стандартов и программ, формировании требований к выпускникам, организации стажировок и проведении лекций. Следует исправить положения налогового законодательства, снижающие заинтересованность малых предприятий в поддержке образования: при исчислении налога на прибыль учитывать расходы на высшее и профессиональное образование сотрудников; отменить систему двойного налогообложения, при котором средства меценатов и спонсоров, поступившие в фонды и обложенные подоходным налогом, выдаются в форме грантов вузам и еще раз облагаются налогом.

С целью разработки региональных программ поддержки развития маркетинговой деятельности малых торговых предприятий и преодоления диспропорций, возникающих из-за неодинаковых условия их функционирования, необходимо:

- обеспечить финансово-кредитную поддержку маркетинговой деятельности субъектов малого бизнеса;
- повысить образовательный уровень предпринимателей по маркетинговым вопросам [2, с. 129].

Протекционистские меры, принимаемые органами государственной власти в отдельных регионах Украины, направленные на защиту локальных игроков и негативно влияют на развитие торговой инфраструктуры малого бизнеса. Развитая инфраструктура малых предприятий торговли является одной из главных доминант их процветания. Целостная инфраструктура, является своеобразной “окружающей средой” для малых торговых предприятий, способной

---

---

постичь все стороны их деятельности [4, с. 122]. Поэтому, сейчас необходимым становится “накопление” достаточного количества институтов инфраструктуры субъектов малого бизнеса для поиска и освоения новых сегментов рынка, усиление взаимосвязей малого и крупного предпринимательства, подготовке малых торговых единиц до “перехода” в средний бизнес.

Инновационные экономические инструменты совершенствования управления маркетингом отечественных малых торговых предприятий представляют собой комплекс правил, принципов и норм их экономического поведения, экономических гарантий со стороны государства. Реализация экономических задач способна решить проблему финансового обеспечения торговых бизнес-единиц, повысить их инвестиционную привлекательность и обеспечить им стабильные конкурентные преимущества на рынке [3, с. 59].

Одной из главных экономических задач государства по улучшению деятельности малого торгового бизнеса в Украине является создание эффективной системы налогообложения. Роль государства в решении этого вопроса заключается не столько в предоставлении налоговых льгот, сколько в ослаблении налогового бремени, а для этого необходима налоговая революция, которая бы обеспечила становление цивилизованного предпринимательства и преодолела теневой бизнес [1].

С целью ослабления налогового бремени, следует снизить налоги для малых торговых предприятий вдвое. При этом, проходя процедуру ослабления налогообложения, они должны проверить свою “честность”, ведь, как известно, большинство представителей малого бизнеса имеют теневую составляющую в определенной форме. С целью детенизации деятельности малых предприятий уместно определить определенный срок в течение которого они могли упорядочить все свои дела, заявить о своей легальности и “честности” и, как результат, получить налоговые льготы.

Для эффективной реализации этих налоговых действий следует создать соответствующий механизм контроля за субъектами малого бизнеса, который предупреждал бы отток финансовых ресурсов вне налогообложением. Если же в пределах определенного срока, малые торговые предприятия не пройдут проверку на надежность и “честность”, то они будут лишены возможности перехода на льготное налогообложение.

Такие, казалось бы незначительные, но действенные фискальные инструменты, способные повысить роль малого торгового бизнеса в структурной перестройке экономики, ускорении научно-технического прогресса, формировании нового социального пространства, повышении благосостояния населения, обеспечении авторитета страны на международных рынках [8, с. 10].

Учитывая психологию и менталитет отечественных малых предприятий торговли, уместно кроме самоконтроля, контроля со стороны государства, осуществлять и общественный контроль за деятельностью через объединение предприятий, в которое они сами входят. Такие объединения способствуют формированию кодекса корпоративной этики и в случае его нарушения апеллируют о лишении налоговых льгот. Это обеспечит не только увеличение налоговых поступлений в Государственный и местные бюджеты, но и выведет

---

---

малый бизнес из тени, делает его прозрачным.

Однако, кроме осуществления мероприятий по улучшению налогообложения малых торговых предприятий, следует реализовать ряд и других, не менее важных, экономических мер ориентированных на маркетинг:

- создать в системе расходов Государственного бюджета Украины специальный фонд финансирования маркетинговых программ малых торговых предприятий для покрытия их маркетинговых рисков [5, с. 156];

- обеспечить имущественную поддержку малым торговым предприятиям (складские, офисные и другие нежилые помещения на условиях рыночной стоимости аренды);

- усилить рыночные позиции субъектов малого бизнеса в сфере торговли через: стимулирование реализации отечественной продукции, внедрение инновационных и коммуникационных технологий; поддержку выставочно-ярмарочной деятельности;

- инициировать деловую интеграцию малых предприятий со средними и большими;

- стимулировать развитие торговли в отдаленных населенных пунктах инструментами косвенной государственной поддержки (предоставление земли на льготных условиях, а также льгот по налогу на имущество);

- развивать конкуренцию путем совершенствования антимонопольного законодательства, не допускать несправедливое использование доминирующей позиции на рынке. Следует проводить тщательное исследование рынков и при выявлении индикаторов, свидетельствующих о злоупотреблении доминирующей позиции и ограничения конкуренции, применять антимонопольные меры;

- повышать доступность сферы маркетинговых услуг для малого торгового бизнеса.

Выполнение государством указанных выше рекомендаций по экономическим вопросам позволит отечественным малым торговым предприятиям выйти на новый уровень своего развития, на равных конкурировать со средним бизнесом и своими иностранными партнерами, которые действуют в более благоприятных условиях.

Особого внимания требует и система стратегического управления деятельности малого торгового бизнеса, которая представляет собой систему взаимосвязанных мероприятий, ориентированных на регулирование их маркетинговой деятельности и установление взаимоотношений между ними и органами государственной власти, субъектами рыночной инфраструктуры, средним и крупным бизнесом. С целью улучшения управленческих процессов по маркетингу на малых торговых предприятиях стоит:

- сформировать национальную доктрину развития маркетинговой деятельности малого бизнеса и долгосрочную программу ее развития (10-15 лет);

- разграничить полномочия между государственными органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, регулирующие маркетинговую деятельность малых предприятий торговли с целью недопущения

---

---

ния двойного контроля;

- постоянно проводить переговоры с исполнительной властью по организации маркетинговой деятельности малых предприятий, создание различных комитетов [6, с. 84];

- ежегодно проводить конференции и семинары с участием субъектов малого бизнеса в сфере торговли по маркетинговым вопросам;

- включить представителей малого торгового бизнеса в состав областного совета предпринимателей, наблюдательного совета Регионального фонда поддержки предпринимательства, других совещательных органов при областной государственной администрации;

- пропагандировать добросовестную и социально ответственную маркетинговую деятельность малого торгового предпринимательства.

В современных условиях хозяйствования сохранить свои рыночные позиции и обеспечить стабильный рост отечественные малые торговые предприятия могут лишь при условии высокого уровня осведомленности о маркетинговой среде [4, с. 140]. Для расширения их доступа к информационным ресурсам следует:

- усовершенствовать методическую базу информационно-аналитического обеспечения путем развития практики обмена маркетинговым опытом отечественных малых торговых предприятий с иностранными партнерами;

- реорганизовать существующую систему маркетинговой и другой деловой информации для малых торговых предприятий;

- систематически проводить просветительскую работу в области маркетинговой грамотности начинающих и действующих предпринимателей (круглые столы, конференции).

Реализация этих управленческих мероприятий позволит повысить инвестиционную привлекательность и инновационную направленность украинских малых предприятий торговой отрасли, расширит их способности к работе в условиях жесткой конкуренции, тем самым обеспечит модернизацию экономики страны.

Предложенный комплекс инструментов по совершенствованию управления маркетингом отечественных малых предприятий торговли может стать залогом их быстрого и стабильного роста. Кроме того, это обеспечит авторитет Украины на международных рынках, решит важные проблемы общества и повысит благосостояние населения.

Этот комплекс мер по совершенствованию управления маркетингом малого торгового бизнеса Украины свидетельствует о наличии тесных взаимосвязей между ними и рыночной средой, факторы которого следует обязательно учитывать при осуществлении торговой деятельности. Совокупность предлагаемых инновационных экономических и управленческих инструментов позволяет контролировать деятельность малых торговых предприятий на любом этапе их развития и эффективно выполнять маркетинговые программы.

По мере изменений в сфере малого торгового бизнеса, появления новых форм поведения субъектов хозяйствования на рынке, изменений в маркетин-

---

---

говой среде является возможным и необходимым адаптация определенных направлений совершенствования деятельности малого торгового бизнеса к новым условиям, их дополнения новыми компонентами. Мы убеждены, это будет способствовать улучшению структуры, внутреннего потенциала, результативности и развития отечественных малых торговых предприятий, росту их роли в народнохозяйственном комплексе Украины.

**Выводы.** Практическое использование комплекса инновационных инструментов по улучшению деятельности отечественного малого торгового бизнеса, в частности его маркетинговой стороны, позволит им:

- усилить свои рыночные позиции и получить убедительные конкурентные преимущества;
- получить от государства определенную финансово-кредитную поддержку для осуществления маркетинговой деятельности;
- наладить взаимоотношения с органами государственной власти;
- создать надежную информационную базу о деятельности внешних контрагентов;
- повысить профессионализм и уровень знаний персонала по маркетинговым вопросам;
- ориентироваться на долгосрочную перспективу с учетом стратегической цели деятельности [7, с. 170].

Следовательно, своевременная и комплексная реализация предложенного комплекса инновационных инструментов управления маркетингом отечественных малых торговых предприятий позволит преодолеть негативные тенденции в их функционировании и развитии, облегчит предпринимательскую деятельность, повысит конкурентоспособность. Совокупность определенных мер способна не только дать положительные результаты в деятельности малых торговых предприятий, но и заложить прочный фундамент для долгосрочного притока инвестиций в страну, улучшить бизнес-климат и обеспечить быструю структурную перестройку экономики Украины.

#### **Список использованных источников**

1. Багиев Г.Л. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2008. – 736 с.
  2. Баркан Д.И. Маркетинг для всех: Беседы для начинающих. – Л.: РИЦ “Культинформ-пресс”, 1991. – 256 с.
  3. Артеменко В.С., Бубенець І.Г. Особливості організації служби маркетингових комунікацій на сучасному торговельному підприємстві// Збірник наукових праць “Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг”, Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010, Вип. 1 (11), С. 570-576.
  4. Балабан М.П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. – 153 с.
  5. Балабанова Л.В., Гуржій Н.М. Управління маркетинговою діяльністю підприємства. – Донецьк: РВВ ДонНУЕТ, 2010. – 184 с.
  6. Варналій З.С. Мале підприємництво. – К.: Т-во “Знання”, 2005. – 302 с.
  7. Васильева Т.А., Леонов С.В., Кривич Я.М. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу// Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 4, Т.1, С. 160-171.
  8. Демків Т. Міжнародна практика застосування спрощених (спеціальних) режимів
-

**Лукошкина Т.И., Дейнега В.Н.**  
**SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО**  
**ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ**  
**ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Кубанский технологический государственный университет, г.Краснодар*  
*t-lukoshkina@mail.ru deinega\_vn@mail.ru*

Краснодарский край является ведущим регионом России по производству винограда. Удельный вес промышленных виноградников и производственных мощностей по переработке винограда составляет 54% общего валового сбора сельскохозяйственной продукции в крае [1]. Отрасли виноделия и виноградарства Краснодарского края занимают лидирующую позицию в Российской Федерации. Их развитие является приоритетным направлением экономики края.

Однако, в 2012 г. возникли определенные сложности, кризисные условия винодельческой отрасли, связанные с продолжительными морозами, обрушившимися на Краснодарский край зимой 2012 г., а также с ужесточением регулирования винодельческой промышленности. Виноградники, с которых бралось сырье для производства вина, пострадали под воздействием низкой температуры. Соответственно, цена на необходимое сырье либо завышена, либо предприятиям приходится приобретать сырье за рубежом.

В сложившихся условиях жесткой отраслевой конкуренции предприятий винодельческой промышленности и нестабильной экономической среды может сложиться ситуация, приводящая к несостоятельности организации и к их временной неплатежеспособности.

Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям, можно считать кризисной. Чтобы этого не произошло, необходимо выявлять факторы, способные привести к потере финансовой состоятельности предприятия и предупреждать риски банкротства. Поиск путей выхода из экономического кризиса непосредственно связан с устранением причин, способствующих его возникновению.

Предприятия, которые не предупреждают риски и не имеют адекватной условиям стратегии теряют позиции, при этом у предприятий, нашедших правильную стратегию выравнивания и подъема появляется шанс выйти на лидирующие позиции в отрасли. На первом этапе в разработке стратегии антикризисного управления деятельностью предприятия необходимо дать точную, комплексную, своевременную диагностику состояния предприятия. Перспектива обойти по всем основным показателям деятельности компании конкурентов, не готовых к работе в тяжелых экономических условиях, появляется благодаря принятию правильных экономических и управленческих решений. Одним из эффективных способов стратегического планирования, также применяемым для анализа внешней среды и внутренней среды организации, является метод SWOT-анализа (Strengths (Силы); Weaknesses (Слабо-

---

---

сти); Opportunities (Возможности); Threats (Угрозы)).

Задача SWOT-анализа — дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение. Выводы, сделанные на его основе, носят описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов [2].

История разработки данного метода началась в 1963 г. В Гарварде на конференции по проблемам бизнес политики профессор Кеннет Эндрюс (Andrews) впервые разработал модель, которая в основе которой лежали четыре вопроса:

1. Что мы можем сделать (сильные стороны и слабости)?
2. Что бы нам хотелось сделать (общеорганизационные и личные ценности)?
3. Что мы могли бы сделать (возможности и угрозы внешних условий окружающей среды)?
4. Чего ожидают от нас другие (ожидания посредников)?

Ответы на эти четыре вопроса служили исходной точкой формирования стратегии.

SWOT-анализ в его современном виде появился благодаря работе группы ученых Стэнфордского Исследовательского Института: Роберт Стюарт (руководитель исследования), Мэрион Дошер, Отис Бенепе и Альберт Хэмфри. Исследуя организацию стратегического планирования в компаниях из списка Fortune's 500 (исследование проводилось с 1960 по 1969 г.), они в конечном итоге пришли к системе, которую назвали SOFT: Satisfactory, Opportunity, Fault, Threat. В дальнейшем модель была модифицирована и переименована в современный SWOT-анализ [3].

С тех пор понятие SWOT-анализа стало известно в академических кругах и среди практиков. С 60-х годов прошлого века и по сей день SWOT-анализ широко применяется в процессе стратегического планирования.

В общем виде, SWOT-анализ, как правило, служит для выявления сильных и слабых сторон фирмы. Но важной частью SWOT-анализа является не только оценка сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз, но также и выводы о необходимости тех или иных стратегических изменений.

Сильные стороны предприятия — то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности.

Слабые стороны предприятия — это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или то, что пока не удается по сравнению с другими компаниями и ставит в неблагоприятное положение.

Возможности — это благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые может использовать предприятие.

Угрозы — события, наступление которых может оказать неблагоприят-

ное воздействие на предприятие [4].

Базой нашего исследования стало одно из лидирующих винодельческих предприятий ООО «АПФ «Фанагория». Исходя из основ методики SWOT-анализа, мы составили таблицу сильных и слабых сторон, возможностей и угроз для ООО «АПФ «Фанагория» (табл. 1).

Таблица 1

Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы ООО «АПФ «Фанагория»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>- приемлемые цены</li> <li>- широкий ассортимент предлагаемой продукции</li> <li>- узнаваемость торговой марки</li> <li>- наличие собственного журнала «Фанагория»</li> <li>- производство бочек для вина и коньяка</li> <li>- школа вина</li> <li>- продажа саженцев</li> <li>- наличие собственной премии - широкий рынок сбыта</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- незащищенность виноградников от воздействия низких температур</li> </ul>
Потенциальные возможности	Потенциальные угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>- усовершенствование качества продукции</li> <li>- изменение рекламной политики</li> <li>- подбор более квалифицированного персонала</li> <li>- использование новых технологий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изменение налоговой политики</li> <li>- рост уровня инфляции</li> <li>- снижение платежеспособности покупателей</li> <li>- вступление России в ВТО</li> <li>- появление новых конкурентов</li> </ul>

Как видно из табл. 1, ООО «АПФ «Фанагория» имеет множество сильных сторон и на первом месте являются приемлемые цены. Также предприятие имеет достаточно широкий ассортимент выпускаемой продукции. На рынке представлены разные сорта вин: купажные сухие вина, выдержанные сухие вина, сухие сортовые вина, шампанские вина, коньяки и уникальное ледяное вино. В целом насчитывается более 80 наименований различных вин, шампанских и коньяков.

За долгие годы своего существования «Фанагория» успела создать для себя определенный имидж, ассоциирующийся у потребителей с качеством, поэтому узнаваемость торговой марки мы в нашем анализе отнесли к сильным сторонам организации.

Помимо производства вина исследуемая компания также занимается производством бочек для вина и коньяков, продажей выращенных саженцев [5], а также организована так называемая «школа вина» [6], где каждый желающий может пройти курсы Сомелье, что однозначно является привлекательным моментом для потребителей продукции. Также с 2010 г. «Фанагория» утвердила свою ежегодную премию. «Фанагория ART» учреждена в 2010 г., как независимый институт развития, поощрения и поддержки современного кубанского изобразительного искусства. За время проведения премии (2010-2011 г.) для участия в ней были представлены более 150 работ художников юга России, прошли 3 выставки участников в Краснодаре и Сочи,



среди победителей распределен призовой фонд в размере более 500 тыс. руб. [7]. Организация сопряженных с виноделием деятельности несомненно является дополнительным доходом компании и имеет положительное влияние на имидж компании как сильной и успешной организации.

ООО «НПФ «Фанагория» имеет достаточно широкий рынок сбыта. Продукция компании «Фанагория» продается более чем в шестидесяти регионах России. Такое широкое федеральное присутствие является в первую очередь свидетельством востребованности продукции. «Фанагория» сотрудничает практически с федеральными розничными сетями: «Магнит», «Ашан», «Пятерочка», «Табрис», «Перекресток», «Лента», «Окей», «Карусель», «Седьмой Континент» и др. [8].

Одной из слабых сторон компании, как показал 2011 г., стала незащищенность виноградников от воздействия низких температур. Так, в связи с продолжительными морозами, сбор винограда сократился на 50%. Однако, с учетом имеющихся остатков вин за предыдущий рекордный год по сбору урожая, были разлиты вина прошлого года, поэтому цены на поставляемую продукцию выросли незначительно.

Из возможностей предприятия мы отметили использование более современных технологий и оборудования, и, следовательно, повышения курса квалификации рабочего персонала для способности работать на новом оборудовании и по новым методикам. Или же подбор персонала уже имеющего необходимую квалификацию. Данные меры непосредственно приведут и к улучшению качества имеющейся продукции.

Также "Фанагория" может увеличить свой объем продаж путем дополнительных затрат на рекламу. Например, стать спонсором на одном из значительных мероприятий, где на протяжении всего мероприятия будет периодически произноситься наименование спонсора, а также будут висеть баннеры и плакаты с наименованием организации и предлагаемыми сортами вин. Это позволит еще раз поддержать наработанный годами имидж, а также привлечь интерес к продукции своей марки.

В угрозах особое внимание мы уделили изменению налоговой политики, а именно изменению ставки акцизов на алкогольную продукцию. Правительство РФ внесло в Государственную думу законопроект об индексации ставок акцизов на 2012-2014 г. Соответствующие изменения вносятся в ст.193 ч.II Налогового кодекса РФ. Согласно законопроекту, ставки акцизов увеличиваются с учетом прогнозируемого уровня инфляции. Ставки акцизов на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9%, а также на слабоалкогольную продукцию увеличиваются в 2014 г. по сравнению с 2011 г. в 2,2 раза, на вина натуральные — на 60%. Соответственно, повышение акцизов приведет к повышению цен на выпускаемую продукцию, иначе получаемая прибыль от продаж значительно сократится.

Возможный рост уровня инфляции также может негативно сказаться на деятельности организации. По данным Международного валютного фонда в России в 2012-2013 г. инфляция в России может составить 6,3-6,4% [9]. Как

правило, увеличение уровня инфляции ведет к росту цен на электроэнергию и, соответственно, затраты на производство винной продукции, увеличатся, что в свою очередь приведет к повышению себестоимости. Следовательно, рыночная цена товара возрастет.

При повышении инфляции могут подорожать все товары и услуги, что в свою очередь приведет к снижению покупательной способности потребителей и к, соответственно, снижению объема продаж.

Еще одной угрозой, как мы отметили выше, является вступление России в ВТО. Со вступлением России в ВТО на отечественный рынок поступили значительные объемы европейских вин, которые на первых порах компенсируют недостаток кубанской продукции из-за сильных зимних морозов. Только занять обратно свои позиции российским производителям будет очень сложно. Появление новых конкурентов обязывает предприятия винодельческой промышленности держать конкурентоспособные цены и традиционное качество кубанских вин.

После того, как мы оценили сильные и слабые стороны, возможности и угрозы компании "Фанагория", руководствуясь методами SWOT-анализа, мы составили так называемую матрицу SWOT-анализа, где:

- на пересечении граф "сильные стороны - возможности" мы указали, какие возможности можно реализовать, используя сильные стороны;
- на пересечении граф таблицы "сильные стороны - угрозы" мы описали, как можно попытаться избежать угроз за счет сильных сторон;
- на пересечении граф "слабые стороны - возможности" мы указали, как возможности помогут сократить влияние слабых сторон на деятельности компании;
- на пересечении граф "слабые стороны - угрозы" мы нашли взаимосвязь между угрозами и слабыми сторонами.

Составленная нами матрица SWOT- анализа имеет вид табл. 2.

В результате проведенного анализа мы получили следующие выводы. ОАО "Фанагория" имеет сильный имидж компании, поддержанный наличием собственного журнала, собственной утвержденной премии, а также занимается дополнительными видами деятельности, часть получаемой прибыли можно отправить на финансирование дополнительных рекламных услуг. А именно спонсирование организаторов какого-нибудь значительного мероприятия взамен на постоянную рекламу в течение всего время проведения мероприятия.

Также часть получаемой прибыли с продажи саженцев и школы вина можно отправить на финансирование:

- приобретение нового современного оборудования или обновление имеющегося оборудования;
- повышение квалификации персонала или подбор уже имеющего квалификацию персонала. Использование сильных сторон на вышеперечисленные возможности непосредственно приведет к главной перспективе - повышению качества производимой продукции.

Использование более высоких технологий и высококвалифицированного

---

---

персонала (за счет дополнительного финансирования от прочих видов деятельности) обеспечит более высокую защищенность винограда от критически низких зимних температур. Например, существует возможность освоить такую технологию, как земляное укрытие виноградников, органическое укрытие виноградников, пленочное укрытие виноградников, использование специальных безвредных препаратов и другие виды технологий.

Таблица 2

Сильные стороны						
	Производство бочек для вина и коньяка; школа вина; продажа саженцев	Наличие собственного журнала и утвержденной премии	Широкий ассортимент продукции и узнаваемость торговой марки	Приемлемые цены и широкий рынок сбыта		
Потенциальные возможности	Изменение рекламной политики	Финансирование части прибыли на дополнительные рекламные услуги	Постепенное (не резкое) повышение цен	Изменение налоговой политики	Потенциальные угрозы	
	Усовершенствование качества продукции	Финансирование совершенствование оборудования и квалификацию персонала	Избежание угрозы потери клиентов, сохранность своего места на рынке	Рост инфляции; снижение платежеспособности		
	Подбор высококвалифицированного персонала	Использование более современных технологий	Потеря места на рынке	Появление новых конкурентов		
	Использование новых технологий			Вступление России в ВТО		
	Незащищенность виноградников от воздействия низких температур					
Слабые стороны						

Значительный рост акцизов на выпускаемую продукцию обусловит удорожание себестоимости и, следовательно, цен на продукцию. Однако, благодаря широкому ассортименту, обширному рынка сбыта существует возможность повышать цены постепенно. И, несмотря на возможные потери прибыли, тем самым сохранить своих покупателей. А тем временем для восполнения своих потерь особое внимание уделить школе вина путем привлечения дополнительных клиентов.

При увеличении уровня инфляции ожидается повышение стоимости электроэнергии и, соответственно, себестоимости. Повышение рыночных цен может привести к снижению платежеспособности покупателей. Однако, узнаваемость торговой марки и широкий ассортимент продукции позволят избежать угрозы потери клиентов. Также высокий уровень качества продукции

позволит удержать потребителей и защитить свои интересы и от конкурентов, и от инфляции.

Так как по официальным данным погибло около 50% виноградного урожая, и Россия вступила в ВТО, у новых появившихся конкурентов появилась возможность временно занять место предприятия на рынке. То есть, если бы не эта слабая сторона, возникшей угрозы можно было бы избежать.

Таким образом, при грамотном использовании имеющихся сильных сторон и возможностей, а также улучшению слабых сторон и контролю угроз появляется возможность избежать кризисных явлений и, вероятно, возникает перспектива экономического развития.

Как видно из наших исследований, практическое применение SWOT-анализа позволило нам обозначить основные сильные и слабые стороны компании, потенциальные возможности и угрозы. Также, используя описанный метод стратегического планирования, мы выявили взаимосвязь между сильными и слабыми сторонами, возможностями и угрозами компаний и дали соответствующие рекомендации. При умении пользоваться описанным методом стратегического планирования и следовании всем указанным рекомендациям компания может занять более стабильное положение на рынке, увеличить получаемую прибыль, а также существует возможность добиться устойчивого экономического роста.

#### **Список использованных источников**

1. Мартынова Т.А., Сисель Н.О. Обзор состояния и проблем виноградовинодельческой отрасли Краснодарского края// Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: Экономика. 2012. №1. С. 315.
2. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 144 с.
3. <http://marketopedia.ru/47-swot-analiz.html>.
4. Завгородняя А.В., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование. - СПб.: Питер. 2002. - 352с.
5. <http://www.fanagoria.ru/pitomnik/>.
6. <http://www.fanagoria.ru/rec/>.
7. <http://www.fanagoria.ru/public/108/>.
8. <http://www.fanagoria.ru/partners/>.
9. <http://www.newsland.ru/news/detail/id/875114/>.

**Образцов А.С.**

### **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Московский гуманитарный университет*

*obraztsov.aleksandr@yandex.ru*

С целью повышения эффективности управления и структурирования финансовых потоков и их надежности национальные органы надзора создают барьеры, которые удерживают конкретные банки, национальную банковскую систему и денежно-кредитные системы отдельных стран на должном уровне надежности. Современное состояние банковского сектора и его работы сло-

---

---

жились под влиянием Базельских соглашений, разработанных Базельским Комитетом и представляют собой единые стандарты в сфере банковского регулирования.

С целью внедрения единых стандартов Базельский Комитет разрабатывает директивы и рекомендации для органов регулирования государств-членов. Эти рекомендации не являются обязательными к выполнению, но находят своё отражение в национальных законодательствах государств-членов. Под эгидой Базельского комитета по банковскому надзору созданы и действуют:

1. Группа надзорных органов международных финансовых центров.
2. Региональная группа по банковскому надзору государств Закавказья, Центральной Азии и Российской Федерации.

Чтобы соблюсти условия развития российской банковской системы, уменьшить риски возникновения крупных системных кризисов в России продолжается внедрение Базельских рекомендаций, которые не являются новшеством для России.

В начале 90-х годов XX века на стадии перехода от социалистической модели экономики СССР к рыночной системе РФ, одним из ключевых факторов создания целостной финансовой системы России явилось построение разветвленной банковской системы государства, которая состоит из Центрального банка и разного рода кредитных организаций.

В «Федеральном Законе о Банках и Банковской Деятельности», принятом в России в начале 90-х, видна общность принципов функционирования системы России и Базельских рекомендаций. Впервые в России Базельские соглашения нашли отражение в Инструкции Банка России № 1 от 30 апреля 1991 г. «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков», которое связано с появлением Базель I (документ утратил силу с 1 апреля 2004 года).

На данный момент основными документами Базельского комитета считаются:

- Базель-I (введен в 1988 г), согласно которому капитал банка для регулятивных целей должен быть подразделен на две категории – капитал первого и второго уровня, а все активы банка для регулятивных целей разделяются на 5 групп в зависимости от степени риска.
- Основные принципы эффективного надзора (1997 г., пересмотрены в 2006 г.).
- Базель II (принят 26 июня 2004 г.). Подход основан на трех компонентах: минимальных требованиях к капиталу (основа Базель I), процедурах надзора и рыночной дисциплине. Тем самым существовавший с момента принятия Базель I механизм расчета минимального уровня достаточности капитала, доказавший свою эффективность, был дополнен системой надзора и взаимодействия между банками и надзорными органами, а также широкой системой раскрытия информации.

В настоящее время Россия уже частично присоединилась к Базелю-II. Приняты рекомендации по имплементации:

- упрощенного стандартного подхода при оценке кредитного риска;
- 
-

- упрощенного подхода для оценки рыночного риска и подхода основного индикатора для управления операционным риском.

- Базель III (принят в декабре 2010 г.), нормативы которого планируется ввести с 2013 по 2018 г. Основные изменения Базель III, по сравнению с Базель II, включены в расчет капитала банков, в пруденциальные требования к капиталу, в пруденциальные требования к ликвидности. Базель III также вводит дополнительные буферы капитала: консервационный буфер (резервный запас капитала в размере 2,5% величины риска, который вне периода стресса должен поддерживаться банком) и контрциклический буфер.

От кризиса 2008 г., который стал толчком в принятии Базель III, больше всех других пострадал банковский сектор, что подтверждено:

1. уменьшением кредитного потенциала коммерческих банков;
2. ростом кредитов с истекшим сроком;
3. ростом процентных ставок;
4. уменьшением финансирования национальной экономики коммерческими банками;
5. окончанием отчетного года в минусе или в лучшем случае без прибыли.

В 2012 г. банковский рынок России, представляющий развивающиеся рынки, продемонстрировали огромный рост стоимости банковских брендов. Российские банки продемонстрировали в общей сложности рост стоимости на 453%, что является самым высоким показателем с 2008 г.

Достойным достижением банковского рынка России 2012 г. является то, что восемь кредитных организаций России вошли в список 500 самых дорогих банковских брендов в мире, увеличили стоимость на 39%, до 19,5 млрд. долларов. Самым дорогим российским брендом стал Сбербанк, поднявшийся с 17-го на 13-е место. Его стоимость выросла за год на 31% — до 14,16 млрд. долларов. Далее следуют ВТБ с ростом стоимости на 30%, до 2,34 млрд., Банк Москвы с ростом стоимости в три раза, до 1,7 млрд., и Транскредитбанк (ТКБ) с ростом стоимости на 25%, до 0,2 млрд. долларов. В общемировой рейтинг также попали Росбанк, Номос-банк, «Уралсиб» и «Возрождение».

Данная оценка деятельности Российских финансово-кредитных институтов с точки зрения мировой банковской общественности показывают, что оценка банков развивающихся стран растет и ведущие российские бренды прогрессируют в стоимости, но банковские бренды таких стран, как Китай и Бразилия, по-прежнему существенно дороже российских аналогичных предложений. Российская банковская система в силу своей молодости в будущем имеет все шансы пополнить рейтинг новыми брендами, а позиции уже присутствующих, будут выше, при условии, что в перспективе будут отсутствовать крупные системные кризисы.

Эксперты и действующие игроки рынка, признают, что Россия вовлечена в систему Базельских рекомендаций, но нужно объективно признать и понимать, что Банк России с самого начала своего учреждения занимался строительством независимой от западного влияния банковской системы. Поэтому, сейчас перед специалистами этой области стоит дилемма масштаба национальной безопасности:

---

---

- войти в мировое банковское сообщество, что практически неизбежно в условиях глобализации;
- сохранить свою самостоятельность, что жизненно важно для страны и ее банковской системы.

Современное положение дел является таковым, что внедрение новшеств Базельского комитета для России не оставляет выбора и, по сути, не имеет альтернативны, поскольку оно будет способствовать качественному улучшению эффективности работы банковского сектора в России, даст возможность Российским банкам стать полноценными игроками на международном уровне, будет способствовать укреплению доверия со стороны иностранных инвесторов и потенциальных партнеров, что особенно ценно в текущий период времени, когда констатируется снижение инвестиционной активности в России.

В свою очередь в свете внешних кризисных угроз на глобальном банковском рынке, Россия вынуждена внедрять третью часть Базельских рекомендаций. Являясь участницей Базельского комитета международного банковского регулирования, состоящего из 27 стран, Россия автоматически подтвердила свое намерение менять свое собственное банковское законодательство в соответствии со стандартами Базельского комитета.

Российская банковская система сама по себе отличается от международной (западной) системы, и соответствие на руку только тем немногим банкам, которые тесно связаны с западными партнерами и чьи акции котируются на биржах.

Несмотря на то, что внедрение Базеля-III поддерживается высшим руководством страны, уже сейчас понятно, что сроки имплементации для России не совпадут с предусмотренными BCBS.

Министром финансов РФ, Антоном Силуановым было объявлено, что 90% российских банков соответствуют требованиям "Базеля-III". Но реальная ситуация далеко не такая радужная. Большинство российских финансовых экспертов считают, что на данный момент требования "Базеля-III" в состоянии удовлетворить минимальное количество Российских банков. Во главе этого списка Сбербанк, ВТБ, Банк Возрождение и Банк Санкт-Петербург. Переход на Базель-III для 2/3 Российских банков будет возможным только к 2019 г. К этому времени вопрос будет состоять в том, смогут ли банки избежать закрытия, перейти на новые нормы банковского регулирования, выдержав соответствие данным стандартам.

По мнению автора статьи, суть перехода российских банков на систем Базель II и Базель-III состоит не в достаточности финансовой обеспеченности, а в технической готовности системы. Именно этой готовности в России на сегодняшний момент нет.

Автор считает, что переход на общую систему работы банковской структуры позволит в России применять скоринговые системы западного образца для любого вида бизнеса, в том числе и для улучшения процесса скорингового кредитования предпринимателей, позволит внедрять модели в том банке, работа которого соответствует общемировым стандартам.

Кроме количественных характеристик, то есть минимальных требований к собственному капиталу, Базель III предполагает внедрение банками новых требований, связанных с организацией банковского надзора за соблюдением нормативов достаточности капитала и соблюдением рыночной дисциплины. Для достижения этих стандартов российские банки еще не обладают достаточными инструментами и практикой.

Приоритет имеют требования Компонента 2 Базель II, которые в настоящее время определяются методическими рекомендациями по организации ВПОДК, и прочие требования Базель III (CVA/DVA, SIFI, RRP), которые являются обязательными, но выходят за рамки существующих полномочий и станут обязательными после расширения полномочий Банка России. Продвинутые модели оценки рисков (IRB, IMA, AMA) согласно Компоненту 1 Базель II являются добровольными к внедрению в кредитной организации.

В 2008-2010 г. оставили много вопросов как участникам кредитной системы государства, так и его правительству. Одним из таких вопросов — это наличие задолженности должников, которую невозможно вернуть. Данный вопрос было предложено решить с помощью внедрения процедуры банкротства граждан, а также предоставления государственных займов и гарантий российским предприятиям в целях избежания банкротства.

В бюджете на 2013-2015 г. предусмотрены средства для государственных гарантий по кредитам и займам российских компаний. Они будут предоставляться в случае ухудшения ситуации на финансовых рынках. Соответствующее постановление опубликовано на сайте правительства России.

Компании, претендующие на получение этих средств, должны будут удовлетворять следующим требованиям:

- они не должны иметь просроченной задолженности перед российским бюджетом;
- это не касается банкротов, претендующими на денежные средства для покрытия своих обязательств перед кредиторами;
- нуждающиеся в финансовой помощи организации должны будут взять на себя обязательство сократить премиальные выплаты своим управленцам.

Суммы государственных гарантий неодинаковы. Больше всего, а это до 70% от общего объема своих обязательств, смогут получить из бюджета стратегические организации оборонно-промышленного комплекса. Отбором претендентов среди таковых будет заниматься специально созданная комиссия при Минфине.

Иные системообразующие компании могут рассчитывать на помощь в покрытии 50% своих обязательств. Изучать возможность получения гарантий будет комиссия при минэкономразвития, однако постановлением специально оговаривается, что объем запрашиваемой поддержки не должен превышать 5 миллиардов рублей. Если же она больше, то вопрос будет выноситься на заседание комиссии по экономическому развитию и интеграции при правительстве РФ.

Государственные гарантии будут предоставляться на срок от 3 до 7 лет.

Минэкономразвития предложил присваивать статус банкрота человеку,



накопившему долгов больше, чем на 100 тысяч рублей, причем в том случае, если он не может погасить эту сумму за полгода, но все-таки хочет вернуть эти деньги банку. Обратившись в арбитражный суд, вместе со статусом банкрота он получает рассрочку выплаты долга на пять лет. Проценты будут начисляться на льготный период в размере половины ставки рефинансирования ЦБ, которая сейчас составляет 9,5%. Мнение кредиторов в данном случае роли не играет, суд может принять решение о реструктуризации без их согласия. Льготной реструктуризацией, если закон примут, сможет воспользоваться лишь человек с постоянным доходом. Чтобы у особо предприимчивых граждан не возникало соблазна, МЭР предлагает ввести уголовную ответственность в виде шести лет лишения свободы.

Банкам выгодна такая ситуация, потому как их риски невозвратов снизились и продолжают снижаться, и чем крупнее предприятие и кредит, тем больше вероятность возврата кредита за счет получения субсидии от государства. В период кризиса 2008-2010 г., предприятия получив государственную субсидию от государства, тратили ее в основном на текущие расходы, в том числе на погашение банковских кредитов, но при этом оставались в ситуации предбанкротства. В настоящее время многие предприятия из этой категории вновь являются субсидируемыми государством, что выгодно для банков, которые получают средства как в досудебном, так и в постсудебном порядке, когда деньги по субсидии поступают на счет должника, то они автоматически списываются в счет долга банку. Что касается должников — физических лиц, то процедура банкротства решает проблему перехода из категории граждан, которые не могут получить кредит совсем, в категорию граждан, которые все-таки могут стать клиентами банка, учитывая вновь сложившиеся обстоятельства.

Базельский банк определил РФ как страну с максимальными операционными банковскими рисками. Операционный риск априори связан с выполнением компаний бизнес-функций, включая риски мошенничества и внешних событий. Согласно определению Базеля II операционный риск - это «риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий». Также включает в себя юридический риск, но исключает стратегический и репутационный.

Базель II в части оценки рисков активов банков будет внедрен в России не ранее 2015 г. Для создания адекватной базы анализа для внедрения скоринговой модели анализа клиентов и соискателей на получение банковских продуктов по Базелю II для построения модели требуется как минимум 5 лет собранной информации с данными розничных клиентов. Это усиливает негативное влияние операционных банковских рисков.

В настоящее время уровень достаточности капитала банков России — 13,2, на 01.01.2013 г. — 13,8%, а минимально необходимый по закону уровень банка — 10%, экспертные же оценки внедрения требований к достаточности капитала банка в зависимости от его внутренних рейтингов возможно в России не ранее 2015 г.

Одним из практических решений основных проблем, остро стоящих перед отечественными банками является возможность автоматизации многих банковских процессов, внедрение в работу банков автоматизированных систем, которые позволяют структурировать данные, посредством заданных критериев отбора, с дальнейшей обработкой результатов.

Автоматизированные системы дают банкам возможность реорганизовать систему кредитной деятельности согласно новым требованиям финансового рынка. Реализованная система инструментов позволяет уделить особое внимание процессу выдачи кредита, способствуя его максимальному ускорению без потери качества принимаемых решений. Например, специализированное решение Scorto™ Loan Decision с использованием application-скоринга позволит банку минимизировать кредитные риски, тем самым повысив качество кредитного портфеля, а также снизить уровень невозвратов, что будет возможно в результате более точной оценки заемщика. Полностью настраиваемый процесс анализа позволяет создать неограниченное число кредитных продуктов с кардинально разными стратегиями вычисления оценки и принятия решений. Благодаря этому руководство банка сможет уменьшить резервы на возможные потери по кредитным обязательствам.

Автоматизированные системы принятия решений способны решать первоочередные задачи, с которыми сталкиваются банки, активно возвращающиеся на рынок кредитования:

- повышение качества принимаемых решений без роста временных затрат;
- максимизация эффективности работы с базой существующих клиентов;
- автоматизации работы с просроченной задолженностью;
- надежная защита от мошеннических действий со стороны потенциальных кредитозаемщиков.

Благодаря использованию высокотехнологичных систем принятия решений влияние «человеческого» фактора можно свести к минимуму: решение будет приниматься, основываясь исключительно на объективной оценке всех факторов риска, повысив эффективность управления банковской системой.

#### **Список использованных источников**

1. Results of the comprehensive quantitative impact study. December 2010. - <http://www.bis.org/publ/bcbs186.pdf>.
2. Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer. December 2010. - <http://www.bis.org/publ/bcbs187.pdf>.
3. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. December 2010. - <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>.
4. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. December 2010. - <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.

**Пономаренко Д.О.**  
**АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В**  
**ГОСТИНИЧНОМ ХОЛДИНГЕ**

*Государственный университет управления, г.Москва*  
*pon.dan@mail.ru*

В настоящее время для проведения финансового анализа группы компаний применяются 2 метода:

1. Метод консолидированных данных.
2. Рейтинговая оценка дочерних структур [2].

Однако в целом данные методы являются несовершенными. Это происходит за счет того, что взаимоотношения внутри холдинга значительно сложнее: за счет различных операций (в первую очередь, за счет внутренних) достигается оптимизация налогообложения. При этом анализ финансового состояния проводится на основании данных бухгалтерского учета. Бухгалтерский стандарт ПБУ 4/99 устанавливает требования к данным учета. Одним из основных требований является следующий:

*Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, об его изменениях, а также финансовых результатах ее деятельности. Достоверной считается бухгалтерская отчетность, сформированная и составленная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету РФ [1].*

Таким образом при формировании бухгалтерской отчетности нельзя не внести какие-либо данные. При этом возникает парадоксальная ситуация:

1. С точки зрения контролирующих органов отчетность достоверна (при условии соответствия данных установленным нормативным актам).
2. С точки зрения менеджмента отчетность является неполной (искусственно занижен/завышен результат).

При этом результаты финансового анализа интересны не только внешним пользователям, но обязательно и внутренним.

Таким образом при проведении анализа в группе компаний для внутренних и части внешних пользователей необходимо ориентироваться на достоверные данные.

Поскольку в холдинге бухгалтерский учет не позволяет дать достоверную информацию о финансовом состоянии, то необходимы альтернативные методы учета. К таким видам учетов относится управленческий.

Управленческий учет - упорядоченная система выявления, измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации. Основной задачей управленческого учета является получение ответов на следующие вопросы:

1. В каком состоянии находится предприятие?
  2. Как необходимо распределить имеющиеся ресурсы, чтобы повысить эффективность деятельности?
- 
-

В результате управленческий учет требует оценки результативности по тем или иным параметрам во времени и связи с каким либо событием.

В то же время использование управленческого учета позволяет оперативно принимать решения, связанные с деятельностью компании.

Преимуществом управленческого учета является также то, что возможно использование информации, которая на текущий момент не подтверждена первичными документами и другими данными. [3, стр. 152]

Если говорить про гостиничный бизнес, то наиболее распространенной является следующая система управленческого учета – USALI. USALI является разновидностью директ-костинга.

В теории директ-костинг (калькулирование переменных расходов) определяется как метод учета в системе контроллинга, основанный на определении реальной стоимости продукции и услуг вне зависимости от расчетных условно-постоянных и накладных расходов. Данный стандарт базируется на утверждении, что все расходы делятся на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. Переменные затраты непосредственно относятся на тот или другой вид изделия, а постоянные затраты сразу относятся на финансовый результат [3, стр. 251].

Основными принципами в USALI являются следующие:

1. Определение маржинального дохода.
2. Выделение центров финансовой ответственности.

При этом предприятие целесообразно делить на следующие ЦФО и разделы:

- номерной фонд;
- служба питания;
- оздоровительный центр/СПА;
- прочие оперативные отделы;
- администрация;
- продажи и маркетинг;
- инженерная служба;
- прачечная и столовая.

Следует отметить, что подразделения «Номерной фонд», «Служба питания», «Оздоровительный центр/СПА», «Прочие оперативные отделы» являются центрами прибыли, а остальные – центрами затрат.

Каждый отчет, который составляется как в рамках бухгалтерского учета, так и в рамках управленческого, имеет свою цель. Баланс показывает, какие ресурсы вложила компания в деятельность и какие источники их финансирования на определенную дату. Отчет о прибылях и убытках отражает расчет чистой прибыли, которая была получена по результатам отчетного периода.

Каждый из перечисленных отчетов имеет свое предназначение. Но ни один из указанных выше отчетов не могут ответить на такие вопросы как: «Имеется ли у компании достаточно свободных денежных средств для выплаты дивидендов? В состоянии ли компания погасить текущую кредиторскую задолженность? Если кредиторская задолженность уменьшалась или

---

---

увеличивалась, то за счет чего это происходило? За счет каких источников происходило финансирование основных средств?»

В результате для получения ответов на поставленные выше вопросы и понадобился еще один отчет – Отчет о движении денежных средств.

Руководство организации может использовать сведения отчета о движении денежных средств при расчете ликвидности организации, при определении дивидендов, для оценки воздействий на общее состояние организации решений о финансировании каких-либо программ. Другими словами, руководству организации данный отчет необходим для того, чтобы определить будет ли у нее достаточно денежных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности, для решения вопроса об увеличении поощрений работникам. Кроме того, отчет о движении денежных средств поможет руководству планировать инвестиционную и финансовую политику организации.

Инвесторы и кредиторы используют данные отчета о движении денежных средств для исследования вопроса способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

При этом если в бухгалтерском учете отчет о движении денежных средств является по своей сути вспомогательным, т.к., в первую очередь, интересует баланс и отчет о прибылях и убытках, то в рамках управленческого учета он является достаточно важным.

При этом все эти отчеты между собой тесно взаимосвязаны. Балансовый отчет отражает финансовое положение компании на определенный момент времени (конец отчетного периода), а отчет о движении денежных средств поясняет изменения, произошедшие с одним из компонентов финансовой отчетности - денежными средствами - от одной даты балансового отчета до другой. Информация о движении денежных средств предприятия полезна тем, что она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты.

Помимо этого, отчет о движении денежных средств содержит информацию, которая необходима для оценки финансовой гибкости фирмы. Финансовая гибкость - это способность фирмы генерировать значительные суммы денежных средств с тем, чтобы своевременно реагировать на неожиданно возникающие потребности и возможности. Информация о движении денежных средств за прошлые периоды, особенно о движении денежных средств от основной деятельности, помогает оценить финансовую гибкость. Оценка способности фирмы пережить, например, неожиданное падение спроса может включать в себя анализ движения денежных средств от основной деятельности за прошлые периоды. Чем значительнее потоки денежных средств, тем выше окажется способность фирмы выдержать неблагоприятные изменения экономических условий.

Отчет по движению денежных средств состоит из трех разделов:

1. Операционная деятельность - денежные потоки, возникающие по ос-

новой деятельности компании.

2. Инвестиционная деятельность - расходы на ресурсы, предназначенные для генерирования будущего дохода.

3. Финансовая деятельность - денежные потоки, связанные с формированием капитала компании

Существуют 2 способа формирования отчета о движении денежных средств:

- Прямой метод;
- Косвенный метод.

При прямом методе Cash Flow трансформируется каждая статья отчета о прибылях и убытках, в процессе чего определяется фактическое поступление денежных средств и фактический расход. При косвенном методе не предполагается трансформация каждой статьи отчета о прибылях и убытках. Согласно этому методу отправной точкой расчета является величина годовой прибыли (убытка) за анализируемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы, не связанные с движением денежных средств (например, амортизационные отчисления), и вычитая все доходы, не связанные с денежными потоками.

Перед составлением отчета о движении денежных средств, прежде всего, необходимо выяснить, какая статья баланса на протяжении, по крайней мере, двух периодов являлась источником образования денежного потока и какая вызывала его расход. Это делается при помощи таблицы, показывающей источники образования и потребления фондов предприятия. Сначала рассчитывается изменение каждой балансовой статьи. После этого данное изменение относится в источники или потребление денежных фондов в соответствии со следующими правилами:

Для выявления угроз и возможностей предприятия с точки зрения управленческого учета оба способа составления отчета о движении денежных средств являются интересными. При этом каждый из них является элементом дополнительного контроля финансово-хозяйственной деятельности, преследующие разные цели:

1. При прямом методе возможно получение актуальной информации о движении средств.

2. При косвенном методе достигается взаимоувязка с отчетом о прибылях и убытках и дополнительная проверка получения финансового результата.

Управленческий отчет о движении денежных средств, как и бухгалтерский, состоит из 3-х разделов:

1. Операционный
2. Инвестиционный
3. Финансовый

Если рассмотреть бухгалтерский отчет о движении денежных средств, то он достаточно простой и малоинформативный, т.к. в нем показывается только сальдо по различным видам деятельности. Для анализа данных требуется расширенная форма.

Целесообразно операционный приток разделить на притоки по видам

деятельности (например, номерной фонд, ресторан и т.д.):

<b>Операционный приток</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
номерной фонд			
служба питания			
прочие поступления от операционной деятельности			
<b>Итого операционный приток</b>			

Для более глубокого анализа операционный отток разделяется на подразделы:

- *Производственные расходы* – это прямые расходы доходных отделов (номера, оздоровительный центр, служба питания, прочие оперативные отделы), не включая расходы на оплату труда:

<b>Производственные расходы</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
материалы номерного фонда			
комиссия туристических агентств			
продукты и спиртные напитки			
материалы службы питания			
материалы прочих операционных отделов			
униформа операционных отделов			
расходы на прачечную и стирку белья			

- *Рекламные и маркетинговые расходы* - это расходы на отдел продаж без расходов на оплату труда,

- *Общехозяйственные расходы* - включают расходы администрации, инженерной службы, коммунальные расходы, страхование, аренда, без расходов на оплату труда:

<b>Общехозяйственные расходы</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
аудиторские, консультационные, юридические услуги, подписка на издания			
банковские расходы			
канцелярские расходы			
услуги связи и почты			
обслуживание программного обеспечения и материалы ИТ			
командировочные расходы			
представительские расходы			
сборы и лицензии			
расходы на охрану			
транспортные расходы			
прочие расходы администрации			
материалы инженерной службы			
ремонт здания (сторонние организации)			
прочие расходы инженерной службы			
расходы на садово-парковое хозяйство			
коммунальные расходы			
расходы на котельную			
страхование			
аренда земли и здания			
плата за управление			
прочие расходы			

- *Расходы на персонал* - включают в себя расходы на заработную плату, зарплатные налоги и сборы, расходы на ДМС:

<b>Расходы на персонал</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
заработная плата			
НДФЛ			
Страховые взносы			
медицинское страхование			

- *Расчеты по налогам и сборам* - включают в себя все налоги, кроме зарплатных:

<b>Расчеты по налогам и сборам</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
НДС			
налог на прибыль			
налог на имущество			
налог на землю			
другие налоговые платежи			

Инвестиционный раздел состоит из притока и оттока:

- *Инвестиционный приток* - включает в себя приток от продажи основных средств, возмещение строительного НДС, проценты полученные,
- *Инвестиционный отток* - включает в себя расходы на покупку основных средств (должен быть равен итогу капитального бюджета), проценты уплаченные:

<b>Инвестиционный поток</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Поступления от реализации основных средств			
Полученные проценты			
Приобретение основных средств			
Уплаченные проценты			
<b>Итого инвестиционный поток</b>			

Финансовый раздел состоит из:

- *Финансовый приток* - включает в себя поступления от кредитов и займов (внешних)
- *Финансовый отток* - включает в себя погашение кредитов и займов, включая проценты; курсовая разница:

<b>Финансовый поток</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Поступления от кредитов банков/займов (внешние)			
Прочие поступления			
Погашение кредитов банка/займов (внешние)			
Выплаченные дивиденды (включая налог)			
<b>Итого финансовый поток</b>			

Укрупненно отчет о движении денежных средств (со свернутыми потоками и расшифровкой) представлен в табл. 1.

При этом следует отметить, что показатель «Операционный поток» должен примерно соответствовать показателю EBITDA из отчета о прибылях и убытках, уменьшенную на величину налога на прибыль. Если составляется бизнес-план проекта или бизнес-модель потенциального проекта, то данные показатели должны быть идентичными. Однако в рамках действующего биз-



неса EBITDA, уменьшенная на величину налога на прибыль, и операционный поток могут отличаться за счет следующих факторов:

- возникновение кредиторской задолженности за счет получения авансов от клиентов и возникновения задолженности перед поставщиками, подрядчиками, внебюджетными фондами, персоналом;
- возникновение дебиторской задолженности гостей гостиницы, а также за счет предоставления авансов поставщикам;
- распределенные во времени и относящиеся к разным временным отрезкам потребность уплаты налогов: НДС, налог на прибыль, региональные и местные налоги.

Таблица 1

## Форма управленческого отчета о движении денежных средств

№ п/п	Показатель	2010	2011	2012
1	Сальдо на начало периода			
2	Операционный приток			
3	Операционный отток			
3.1	Производственные расходы			
3.2	Маркетинговые расходы			
3.3	Общехозяйственные расходы			
3.4	Расходы на персонал			
3.5	Налоги			
4	Операционный поток			
5	Инвестиционный поток			
6	Финансовый поток			
7	Итого поток			
8	Сальдо на конец периода			

В рамках холдинга большую роль играют внутренние операции. В рамках оптимизации налогообложения возможно использование возможно реальное движение средств между компаниями. В рамках бухгалтерского учета данное движение будет отражаться в операционном потоке. Однако с точки зрения экономики конечная цель организации внутренней операции фиктивна. Поэтому подобного рода транзакции с целью недопущения искажения реального положения дел для собственника должны отражаться в финансовом потоке.

Учитывая, что взаимоотношения в холдинге значительно сильно отличаются от ситуации, когда собственник имеет только 1 проект, то возникает потребность управления денежными потоками посредством такого инструмента, как казначейство.

Казначейство организации — подразделение группы компаний, банка или другой финансовой организации. Главная цель казначейства - укрепление финансового положения компании таким образом, чтобы у нее всегда было достаточно финансовых ресурсов, а управление ее процентным и валютными рисками было эффективным.

Для понимания реальной ценности бизнеса для финансиста и собственника в рамках управленческого учета из финансового потока целесообразно

выделить отдельным разделом движения, конечная цель которых – получение или предоставление финансирования – потоки средств, которые связаны с поддержанием целостности и структурированности холдинга. Аналог данного показателя в западной литературе носит название Free Cash Flow (Свободный денежный поток). При этом выделение/предоставление финансирования может обеспечиваться различными способами: займы, оказание виртуальных услуг и т.д.

#### **Список использованных источников**

1. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 года №43н Положение по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – Киев: Ника-Центр, 1999 – 831 с.
3. Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С. Управленческий учет. - М., 2006.

**Устименко О.А.**

### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМ РЕГИОНЕ**

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
ksen3068@mail.ru*

В настоящее время, переход от плановой экономики к рынку, не оставляет шансов на ошибку при инвестировании средств, тем более такого затратного как спортивно-оздоровительное хозяйство. Следовательно, разрабатываемые стратегии, должны быть научно обоснованы и иметь вектор, направленный на устойчивое развитие. Дальневосточный регион - это территория в определенных границах, обусловленных географическим положением и статусом островного региона со схожими характеристиками ландшафта, рельефа, климата, флоры и фауны. Дальневосточный регион обладает разнообразными туристскими ресурсами, способными быть вовлеченными в спортивно-оздоровительный комплекс региона.

Спортивно-оздоровительные услуги должны развиваться и на территориях островов Большой и Малой Курильской гряды. Для организации летнего отдыха по климатическим условиям наиболее благоприятными являются районы Западного побережья и Западно-Сахалинских гор (за исключением высокогорной части), юго-западное побережье, юг Камышового хребта, Западное побережье Тонино-Анивского полуострова и Тымовская долина. Общая продолжительность комфортного периода рекреации в среднем составляет 190 дней (летний и зимний период в совокупности), что определяет целесообразность использования отдельных районов области по условиям климата для организации массовых видов зон для проведения спортивно-оздоровительных мероприятий<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Экономика и организация туризма. Международный туризм/ под ред. И.А. Рябовой, Ю.В. Забаева, Е.Л. Драчевой. - М.: КноРус, 2009. С.73.

Важно понимать, что спортивный комплекс наделён массой параметров и свойств, которые в свою очередь можно разделить на локальные, характеризующие отдельные части, и глобальные или общие, характеризующие весь комплекс в целом.

Спортивный комплекс и его отдельные структурные единицы осуществляют определенную деятельность, которая и является основой жизни комплекса. Поэтому сразу же полезно представить структуру жизнедеятельности спортивного комплекса. Приведем общую классификацию основных мероприятий, которые осуществляют различные структуры спортивного комплекса.

Классификация мероприятий:

- спортивно-зрелищные;
- культурно-массовые;
- физкультурно-оздоровительные;
- организационно-соревновательные;
- тренировочные;
- учебно-методические (для тренеров и сотрудников, для спортсменов);
- научно-методологические;
- восстановительные;
- медико-профилактические.

Главным приоритетом в развитии физической культуры и спорта в Дальневосточном регионе должно являться развитие массового спорта. А уже в рамках данного направления, можно выделить следующие приоритетные группы: дети дошкольного возраста, социально незащищенные слои общества (люди с ограниченными физическими возможностями, многодетные семьи, дети-сироты и т.д.), взрослое население, учащиеся общеобразовательных учреждений.

Состояние современного общества требует возрождения массового спорта, как одного из направлений ориентации общества на здоровый образ жизни, сохранения здоровья и работоспособности, как основы материального благополучия.

Следующим приоритетом в деятельности региональных органов управления физкультурой и спортом является повышение уровня физического здоровья населения.

Удовлетворение потребности взрослого населения в занятиях физической культурой и спортом достаточно сложная и многогранная проблема, поскольку различны его физические данные, род деятельности, интересы. Требуется создание материально-технических условий для занятий по месту жительства, фитнес-клубы, спортивно-оздоровительные центры.

Недостаточно активно к занятиям физической культурой и спортом привлекаются женщины. Целью для развития физической культуры и спорта в дошкольных образовательных учреждениях должно являться достижение высокого уровня здоровья детей и их гармоничное физическое развитие.

Еще одним приоритетом является формирование знаний, умений и навыков здорового образа жизни у молодежи. Обществу необходимы люди,

способные поддерживать свое физическое и психическое здоровье в повседневной жизни и грамотно использующие средства физической культуры для организации досуга, укрепления здоровья и удовлетворения потребности в здоровом образе жизни. Без вовлечения детей и молодежи это невозможно решить. Важнейшим условием развития детского и юношеского спорта является развитие сети учреждений удовлетворяющих интересы и потребности школьников и студентов в занятиях спортом вне учебного расписания. Поддержку следует оказывать, прежде всего, олимпийским, военно-прикладным и техническим видам спорта, так как успехи в них сопряжены с такими понятиями как престиж страны, обороноспособность, патриотизм.

С целью развития детско-юношеского спорта следует создать систему стимулов вовлечения школьников в регулярные занятия спортом. К ним относятся: спортивные стипендии, обеспечение спортивной формой детей из малообеспеченных семей, организация питания на спортивных соревнованиях, разработка и реализация атрибутики спортивных школ. Рациональным шагом в профилактике наркомании, преступности следует считать создание военно-патриотических подростковых клубов и спортивных объединений молодежи.

Необходимым условием повышения интереса к физической культуре у молодежи являются массовые спортивные мероприятия. Для этого целесообразно проведение спартакиад школьников, учащейся молодежи, студентов, спортивных праздников и фестивалей с привлечением представителей из городов России, стран СНГ и Европы.

Современное состояние отрасли вынуждают спортивно-оздоровительные предприятия переходить от расширения доли рынка к удержанию уже имеющихся рыночных позиций. Использование спортивно-оздоровительными предприятиями идентичных механизмов обеспечения конкурентоспособности и качества показывают свою недостаточную эффективность.

Мы полагаем, что для сохранения своих позиций, спортивно-оздоровительным предприятиям, которые работают на Дальневосточном рынке, необходим пересмотр основ механизма формирования конкурентоспособности и качества, в основе которого должен лежать переход от соперничества с конкурентами к ориентации на потребителя.

В настоящее время под ориентацией на потребителя понимают концепцию управления, которая предполагает, что достижение компанией своих стратегических целей является результатом определения нужд и потребностей целевых рынков и более эффективного, по сравнению конкурентами, удовлетворения потребителя. Понимание структуры рынка, силы и вида конкуренции, и покупательских потребностей позволяют более эффективно использовать ограниченные ресурсы<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Оценка конкурентоспособности и качества при формировании стратегий предприятий сферы услуг по реализации конкурентных преимуществ/ А. Н. Кара, Е. Ю. Кузнецова. - Тольятти: ТГУС, 2008.

В связи с этим процесс обеспечения конкурентоспособности и качества при ограниченных ресурсах начинается с поиска таких покупателей, за счет которых достигается поставленные цели в кратчайшие сроки с минимальными затратами. Таким образом, центральным звеном обеспечения конкурентоспособности и качества предприятия является понимание того, почему потребители предпочитают именно это предприятие, а не другое.

Это дает возможность утверждать, что в основу механизма обеспечения конкурентоспособности и качества спортивно-оздоровительных предприятий, должна быть положена ориентация на максимальное удовлетворение целевого рыночного сегмента. В данном случае под организационно-экономическим механизмом обеспечения конкурентоспособности и качества предлагается понимать совокупность элементов и инструментов управленческого воздействия на социально-экономические отношения, возникающие в процессе создания и реализации спортивно-оздоровительных услуг, которые позволяют отвечать запросам потребителей и противостоять конкурентам.

Механизм должен быть нацелен на выполнение следующих функций<sup>1</sup>:

- реализацию потенциала, заложенного на предприятии;
- поддержание устойчивых стимулов для менеджеров, персонала и всего коллектива в создании и реализации качественных услуг;
- реализацию квалификации и творческого потенциала сотрудников спортивно-оздоровительного предприятия.

По нашему мнению, организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности и качества спортивно-оздоровительного предприятия Дальневосточного региона, может быть представлен в виде пространственной модели, включающей:

- комплексно функционирующие этапы процесса обеспечения конкурентоспособности и качества;
- элементы, определяющие мероприятия по обеспечению конкурентоспособности и качества;
- средства и методы, способствующие максимальному удовлетворению потребностей клиентов.

Результатом процесса обеспечения предприятия является укрепление его положения на рынке и повышение конкурентоспособности и качества.

Согласно предложенному механизму обеспечения конкурентоспособности и качества первоочередное значение придается анализу конкуренции, так как ситуация на рынке спортивно-оздоровительных услуг постоянно меняется и конкуренты предпринимают попытки для усиления своей конкурентоспособности и качества. Данный факт, а также необходимость оценки влияния комплекса проводимых мероприятий определяет цикличность рассматриваемого механизма. Процесс анализа конкурентоспособности и качества должен происходить непрерывно. В противном случае предприятие с высо-

---

<sup>1</sup> Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

ким уровнем конкурентоспособности и качества может ослабить свои позиции и потерять конкурентные преимущества.

В предлагаемом механизме обеспечения конкурентоспособности и качества предприятия базовым стержнем рассматривается максимально предпочтительное удовлетворение потребностей клиентов за счет реализации совокупности экономических и организационных инструментов.

В основе данного подхода лежит понимание того, что деятельность спортивно-оздоровительного предприятия оценивается потребителем. Клиенты оказывают огромное влияние на организацию, определяя свой выбор места отдыха, занятия спортом и оздоровления. Они могут повлиять на потенциальную конкурентоспособность, требуя более обширный спектр услуг, или выгодных условий платежа и оценивают преимущества и недостатки того или иного спортивно-оздоровительного предприятия исходя из информации, полученной из рекламных источников и откликов знакомых или сравнивая реально существующие характеристики со своими ожиданиями.

Известно, что основной функцией предприятия является удовлетворение спроса потребителей с целью извлечения прибыли. Результатом этого процесса является определенный уровень удовлетворенности потребителей. Поддержание высокого уровня удовлетворенности способствует формированию потребительских предпочтений и потребительской приверженности. Под потребительской приверженностью понимается определенный тип экономического поведения, который обеспечивает<sup>1</sup>:

- повторное обращение к услугам данного предприятия;
- рекламу данного предприятия другим потребителям;
- низкую чувствительность к предложениям конкурентов;
- устойчивость к повышению цены.

Очевидно, что такое поведение потребителей не только способствует удержанию доли рынка, но и активизирует рост потребительского спроса. Таким образом, увеличение уровня удовлетворенности потребителей может стать основой для развития уникального конкурентного преимущества.

Удовлетворение потребителя это результат сложно психологического процесса сопоставления, когда потребитель сравнивает свой опыт потребления услуги со стандартом. Удовлетворенность подвержена влиянию двух факторов: «выгода потребителя» и «ориентация на потребителя». Чем больше выгода от использования услуги, тем больше удовлетворенность и выше оценка услуги. То же можно сказать и об ориентации на потребителя. Если системы, процессы и структуры предприятия сориентированы таким образом, что они воспринимаются фактическими и потенциальными потребителями как соответствующие ожиданиям, то такая позиция способствует появлению удовлетворенности потребителей своим производителем услуги.

Реализация данной концепции означает, что вектор развития конкурент-

---

<sup>1</sup> Федцов В.Г. Культура ресторанного сервиса: Учебное пособие. - М. : Дашков и К, 2010. - 248 с.

ных преимуществ и обеспечения конкурентоспособности и качества направлены на те области работы предприятия, которые являются ключевыми для потребителей, и в которых достигается высокий уровень их удовлетворенности.

Предлагаемый метод может использоваться для проведения сравнительной оценки конкурентоспособности и качества спортивно-оздоровительных предприятий с точки зрения удовлетворенности потребителей.

Реализация данного метода осуществляется следующим образом:

Во-первых, выявляются самые важные критерии, на которые обращают внимание потребители спортивно-оздоровительных услуг. С этой целью проводится предварительный опрос экспертов-специалистов в области спортивно-оздоровительных услуг. Он направлен не только на выявление особенностей потребительского поведения в процессе приобретения услуги, но и исследование других аспектов: отношение потребителей к уровню обслуживания, архитектурной привлекательности объекта, его репутации, осведомленности потребителей и т.д.

Во-вторых, разрабатывается анкета, которую предлагают заполнить клиентам различных гостиничных предприятий с учетом выявленных критериев.

В-третьих, проводится сравнительная оценка конкурентов с точки зрения потребительской удовлетворенности. На этом этапе предлагается рассчитать коэффициент удовлетворенности по каждому гостиничному предприятию.

В-четвертых, обобщаются результаты исследования.

В зависимости от величины полученного коэффициента аналитики получают характеристику ситуации на предприятии.

Кроме того, при расчете коэффициента удовлетворенности выявляются так называемые «зоны ответственности» за обеспечение конкурентных преимуществ.

Полученные таким образом результаты, могут быть использованы для разработки конкретных мероприятий по обеспечению конкурентоспособности и качества спортивно-оздоровительных предприятий.

Кроме того, процесс формирования конкурентоспособной цены должен включать следующие этапы: Определение критериев сегментирования потребителей спортивно-оздоровительных услуг; Оценка привлекательности выделенных сегментов; Оценка изменения потребительского поведения; Определение конкурентоспособной цены на спортивно-оздоровительные услуги; Оценка целесообразности применения скидок на цену гостиничной услуги; Мониторинг изменения цены на спортивно-оздоровительные услуги.

Для успешного функционирования спортивно-оздоровительных предприятий необходимо знать особенности различных групп потребителей и их отношение к конкретным спортивно-оздоровительным продуктам. Умение выделить, найти и полностью удовлетворить потребности рынка значительно повышает эффективность деятельности спортивно-оздоровительные предприятия и ведет к получению дополнительных доходов и, в конечном счете, обеспечивает его конкурентоспособность.

Объектом сегментации являются потребители. Цель сегментации - мак-

симальное удовлетворение требований потребителей к гостиничным услугам, а также оптимизация затрат организации на разработку гостиничной услуги, выпуск и реализацию. Основными преимуществами сегментации рынка спортивно-оздоровительных услуг являются:

- более точное понимание требований и мотиваций потребителей;
- выбор наиболее перспективного для максимизации продаж и прибыли целевого рынка, обеспечивающего повышение конкурентоспособности и качества предприятия.

Современные тенденции в экономике, факторы спроса заставляют спортивно-оздоровительные предприятия формировать гибкие цены на свои услуги и делать их более осмысленными и эффективными. Производители спортивно-оздоровительных услуг пытаются регулярно получать дополнительный доход, вовлекая чувствительных к изменению тарифа потребителей, которые при других условиях не совершили бы покупку.

Выделяют следующие разновидности спортивных организаций (предприятий) сферы услуг:

- предоставляющие активные спортивные услуги;
- предоставляющие пассивные услуги;
- предоставляющие консультационные и посреднические услуги.

К коммерческим относятся предприятия специализированной торговли спортивными товарами, фирмы, занятые в сфере спортивного туризма, образовательные организации в сфере спорта, а также фирмы, предоставляющие услуги по занятию спортом и проведению свободного времени.

Некоммерческое направление охватывает спортивные союзы и спорт на предприятиях. Вторая группа включает фирмы, занятые организацией спортивных представлений, и спортивные СМИ. К третьей группе относятся агентства, занятые в сфере спортивной рекламы и спонсорства, а также фирмы, предоставляющие консультационные услуги в области спорта. Наиболее существенные и значимые для спортивных организаций контрагенты - это население, интересующееся спортом, коммерческие и некоммерческие предприятия, спортивные союзы и федерации, средства массовой информации, органы государственного и муниципального управления.

Реализация данной концепции требует от спортивно-оздоровительных предприятий тщательного изучения потребностей клиентов и обеспечение потребителей желаемым уровнем комфорта, безопасности, престижности, а также предложение ему соответствующих условий и качества обслуживания. Несмотря на то, что создание совместных ценностей может изначально увеличить расходы предприятия, это не может являться причиной отказа от них. Ведь данное мероприятие направлено на формирование конкурентного преимущества, и завоевание целевого рынка сбыта и как следствие обеспечение долговременного коммерческого успеха.

Становление предприятий спортивно-оздоровительных услуг в Дальневосточном регионе переживает качественно новый этап развития, стремится к повышению стандартов качества, уровня обслуживания клиентов на фоне проведения гибкой ценовой политики. В этих условиях, повышение уровня

---

---



качества предоставления услуг при реализации приемлемой ценовой политики является необходимым условием устойчивого развития регионального рынка спортивно-оздоровительных услуг Дальневосточного региона.

### **Список использованных источников**

1. Оценка конкурентоспособности и качества при формировании стратегий предприятий сферы услуг по реализации конкурентных преимуществ/ А. Н. Кара, Е. Ю. Кузнецова. - Тольятти: ТГУС, 2008.
2. Федцов В.Г. Культура ресторанного сервиса: Учеб. пособие. - М.: Дашков и К, 2010.
3. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. Экономика и организация туризма. Международный туризм/ под ред. И.А. Рябовой, Ю.В. Забаева, Е.Л. Драчевой. - М.: КноРус, 2009.

**Хапаев И.Б.**

### **СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫМ СЕКТОРОМ В КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

*Карачаево-Черкесский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет» в г. Черкесске  
ilyas.xapaev@yandex.ru*

Главная миссия любого государства - повысить благосостояние своего народа. При этом под благосостоянием понимается не только и не столько высокий уровень потребления материальных благ, а в главную очередь, оно включает в себя нравственную компоненту общества, которая является главным фактором полноценного развития нации.

Происходящие в мире события, в частности экономический прогресс либо регресс, относятся к проявлениям сложившихся социально-экономических отношений в странах, которые стремятся, в идеале, реализовать возложенные на них людьми цели долгосрочного улучшения качества жизни с помощью определённых подходов, способных выполнять заданные ориентиры.

Видимо, такие цели мировым сообществом ещё долго придется достигать, ведь, как показывает история и некоторые факты из нынешней жизни, используемые для этого способы, отнюдь не представляют из себя соответствующие декларируемым параметрам процветания населения.

Как и сто, двести, триста лет назад люди в некоторых странах болеют, погибают от голода. И здесь дело не в отсутствии благоприятных климатических и технико-технологических условиях: любая страна обладает необходимым источником пропитания и потенциалом его увеличения. Нам представляется, что решающим, долгосрочным условием развития каждого социума является справедливый социально-экономический механизм взаимодействия внутри него, который распределяет блага таким образом, чтобы при этом соблюдались права собственности на средства и предметы потребления.

В условиях повышения хозяйственной самостоятельности товаропроизводителей, либерализации торговли продовольственными товарами, в.т.ч. внешней, роль государства должна возрастать. Другое дело, что должны изменяться экономические механизмы воздействия на экономические процессы

---

---

производства, обмена и потребления продовольствия. Это значит, что, подтверждая закономерности экономики производства – рациональность, целенаправленность, окупаемость и др., управляемое воздействие государственных органов в области АПК, должно быть направлено в большей степени не на покрытие убытков и дотаций, субсидирование процентных ставок и т.д. – основных статей затрат бюджетов регионов РФ, а на реальное эффективное предложение, которое использует скрытый потенциал субъектов АПК, способное удовлетворять свои коммерческие интересы и разнообразные физиологические потребности населения.

Оптимальный механизм регулирования – вечная проблема экономики, так как бесконечно изменяются экономические и социальные условия производства.

Государство обладает легитимным правом воздействия, управления народным хозяйством. Государственное управление как вид трудовой деятельности всегда целенаправленно и осуществляется через систему средств. Следовательно, отношения управления непосредственно вытекают из отношений собственности и их с полным правом можно отнести к базисным, производственным отношениям.

Организация процесса труда осуществляется людьми по определенным юридическим нормам. Они фиксируются в главных общегосударственных правовых актах в виде Конституций, деклараций, хартий и др., в основном копирующие свои тексты из древних санскритов. То есть, как показывают тысячелетия мировой истории, право собственности, как многогранный феномен бытия, не претерпевая изменений, если не брать в расчет некоторых попыток безрассудных высших государственных деятелей использовать всю общественную собственность на средства, предметы производства, а также труд, цели, не совместимые с жизненно важными потребностями, правами и интересами граждан.

Чтобы решать проблемы экономического характера агропрома, на наш взгляд, необходимо отказаться от практики индустриально развитых стран совершенствовать антикризисные программы, заменив их на устойчивый, долгосрочный экономический механизм, не допускающий провалов рынка, т.е. государство, например, не борется с кризисом, а не допускает его появления. Такой подход выгоден каждому, т.к. бюджет государства, во-первых, не тратит, не распыляет огромные финансовые средства на последствия экономических кризисов; во-вторых, появляется возможность активной инвестиционной политики; в-третьих, решаются социальные проблемы территорий.

В итоге можно говорить о качественных преобразованиях системного характера, позволяющих также наращивать производственно-технический потенциал – главный фактор производительности труда.

Принципы аграрного рынка просты. Цены на энергоносители контролируются государством и устанавливаются на уровне минимальной рентабельности этих отраслей с тем, чтобы не повышать издержки у потребителей энергоносителей на внутреннем рынке.

Цены на средства производства для сельского хозяйства также регулируются

---

---

ются государством таким образом, чтобы не нарушать диспаритета. Цена на сельскохозяйственную продукцию устанавливается на уровне, обеспечивающем воспроизводство. Для динамичного развития экономики в условиях рынка необходимо учитывать следующие факторы: производство товара осуществляется товаропроизводителем в соответствии с его спросом; организация товарных потоков происходит за счет оптовой и розничной торговли; государство организует дееспособную налоговую и финансовую системы. Таким образом, для стабилизации и повышения экономической эффективности производства, в первую очередь, необходимо создать действенный экономический механизм, включающий меры государственного регулирования и адекватную систему экономических отношений между партнерами АПК [3].

В условиях текущего противоречивого рыночного хозяйства набор инструментов для решения стоящих задач должен быть значительно расширен. Опора в экономической политике правительства на программу постиндустриализации предполагает необходимость постановки и последовательного достижения ряда важных макроэкономических параметров. Таким целевым рубежом может стать, например, обеспечение современных технологических сдвигов, ускоряющих вывод устаревших технологических укладов и стимулирующих развитие новых, основанных на наукоемких производствах. Макроэкономическая политика правительства не должна ограничиваться финансами. Не меньшее значение имеют другие параметры макроэкономики, включая технологические показатели. Поэтому правительство должно нести ответственность не только за финансово-кредитные результаты, но и за другие хозяйственные состояния, которые выступают непосредственным объектом макропланирования в условиях рыночной экономики. Это дополняет работу рыночного механизма на микроуровне.

Такой подход предполагает со стороны государственных структур постоянного, четкого мониторинга социально-экономических, технологических, экологических процессов, происходящих не только в стране, но и в мире, с тем, чтобы обогащать отечественный народно-хозяйственный комплекс полезным, позитивным опытом успешных держав.

С временной точки зрения экономический механизм работает для осуществления как текущих задач (сбор налогов, осуществление государственных расходов, текущее регулирование хозяйственной жизни), так и перспективных (повышение темпов экономического роста, улучшение инвестиционного климата, изменение отраслевой структуры экономики и др.).

Чтобы равномерно и бесперебойно снабжать население продуктами питания целесообразно разработать экономический механизм взаимной заинтересованности сельхозпроизводителей и переработчиков в производстве продуктов из отечественного сырья.

Государство же должно взять на себя ответственность гаранта справедливых экономических взаимоотношений между ними, привлекая для этих целей заинтересованные организации (Союзы потребительских, производственных кооперативов и др.).

Большинство ученых-экономистов считают, что законы спроса и предложения должны дополняться государственным регулированием. Если не брать в расчет цели, которые ставит перед собой государство по устойчивому росту производства, то экономические законы корректировать бессмысленно, так как рынок, согласовав все варианты потребностей на определенный момент, выстраивает взаимоотношения продавцов и покупателей таким образом, что каждый впоследствии получает относительно максимальное удовлетворение своих желаний. Но, когда рост населения и уровень его потребления возрастает быстрее темпов производительности труда, повышается дисбаланс, который урегулировать административно-политическим методом управления невозможно, если речь не идет о рабовладельческом обществе.

И этот дисбаланс выражается в усилении инфляции, деньги теряют свои традиционные функции средства платежа, формы сбережений и средства инвестиций.

Но и переоценивать экономическую аграрную политику не стоит, даже если созданы прекрасные условия хозяйствования. Сколько было случаев, когда из-за необъяснимых явлений погибал урожай, скот или происходили техногенные срывы производства, которые приводили к печальным последствиям для самого человека.

Отсюда важно сделать вывод, без активного экономического вмешательства со стороны государства трудно представить себе нормальное функционирование не только всего АПК, но и самого рыночного механизма.

В условиях российской практики хозяйствования, где природный и научно-технический потенциал в десятки раз превышает возможности более развитых стран, проявления перекосов доходов в сторону первой и третьей сфер АПК свидетельствует о том, что наша агроэкономика не может на данном этапе своего развития использовать свое конкурентное преимущество. Без скоординированных действий управляющего субъекта, как видим, добиться комплексного успеха невозможно ни в ближайшей, ни в долгосрочной перспективе.

Здесь, помимо здоровой рыночной конкуренции, все чаще используются разного рода соглашения акцессионного характера.

Это один из прогрессивных способов совместной деятельности хозяйствующих единиц, при котором каждому из участвующих в таком сотрудничестве определена доля в конечном реализованном товаре. При этом не дискредитируется ни потребитель, ни государство.

В условиях современного стихийного рынка самим экономическим механизмом нужно управлять, и развитие рынка должно тесно сочетаться с управлением региональным агропромышленным комплексом [2].

Это значит, что конструкция воздействия на субъекты АПК должна быть гибкой. Сказанное не противоречит другому принципу экономического механизма государственного регулирования АПК – недопущение, предотвращение кризисов в агропроизводстве, так как первый нацелен на случаи, когда проблемы возникают из-за непредвиденных, естественных проявлений сбоя агросистемы. Последний же – базовая структура гармоничных производст-

---

---

венно-финансовых отношений. Тем самым, предлагаемый экономический механизм управления адаптируется к постоянно меняющимся условиям хозяйствования.

Будучи одним из ключевых секторов экономики, АПК постепенно входит в более тесные контакты с другими сферами экономики страны. Так, можно отметить, что с появлением специализированных банковских структур, обслуживающих в основном участников АПК и являющихся важным партнером для предпринимателей, число тесно сотрудничающих друг с другом в агрокомплексе будет не менее четырех, а если сюда приплюсовать агроторговлю, готовой для использования населением продукцией, то количество подструктур агроэкономики возрастет до пяти.

Становление рыночных отношений в Карачаево-Черкесской Республике, как и во всех регионах России, происходило и продолжается в условиях отсутствия соблюдения экономических, природно-климатических закономерностей развития товароденежных отношений. То есть, выбранная правительством страны и регионов либеральная экономическая модель управления народным хозяйством, не учитывает основных факторов развития экономики – конкуренция, спрос и предложение, инвестиционные ресурсы и возможности, благоприятная среда для занятия сельским хозяйством.

Связанные напрямую с рыночной конъюнктурой неконкурентоспособное предложение и стабильно высокий спрос реагируют в нашем государстве в пользу более недорогого и качественного импорта.

Поэтому не у дел остающегося российского производителя неоткуда взяться нормативной рентабельности интенсивного воспроизводства стратегических ресурсов.

Вследствие вышезложенного следует констатировать, что такая ситуация вынуждает предприятиям использовать лизинговые операции, которые являются крайней мерой в вопросах оснащения производства высокопроизводительными машинами и оборудованием, ведь в большинстве случаев такие договора предусматривают такие цены и платежи на технику, которые опять-таки увеличивают непроизводительные издержки сельскохозяйственных, перерабатывающих организаций до уровня, не позволяющего вести рентабельный бизнес.

Даже в рыночных условиях хозяйствования государство, учитывая конъюнктуру рынка, обязано создавать благоприятные финансово-экономические условия для субъектов АПК с целью эффективного использования основных и оборотных средств на предприятии, передовых и зарекомендовавших с лучшей стороны достижений и профильных учебных заведений, как в России, так и за рубежом. Если невыгодно производителю в нашей стране применять и привлекать для производства товарной продукции технику и оборудование, то, в конечном счете, страдает от этого свое население. Так, на высшем законодательном уровне было решено ускорить срок амортизации лишь для предприятий сельского хозяйства с целью более быстрого обновления мощностей на производстве. Но, во-первых, опять эта мера госу-

---

---

дарственного регулирования АПК является неэффективной, так как коэффициент оборачиваемости в сельском хозяйстве ниже, чем в других сферах агропроизводства; во-вторых, затраты, связанные с отнесением крупных амортизационных отчислений на себестоимость продукции, делают выпуск последней на порядок дороже зарубежных аналогов; в-третьих, как показывает практика, только размер чистой прибыли способствует принятию решения руководства предприятия о приобретении дополнительных машин и оборудования.

Исследования лучших сельскохозяйственных предприятий Карачаево-Черкесии относительно благополучно адаптировавшихся к рыночным условиям хозяйствования, показали, что, несмотря на применение современных технологий, обеспечивающих достаточно устойчивый рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, приближающихся к уровням соответствующих показателей развитых стран мира, их доходность систематически снижается, приближаясь к зоне финансово-экономической неустойчивости. Такая ситуация свидетельствует о том, что НТП в нашей стране, как один из главных факторов развития экономики в целом, не успевает за темпами сбалансированного технико-технологического развития производственных отношений между топливно-энергетическим комплексом и субъектами АПК.

Необходима новая концепция, адекватным образом отображающая происходящие перемены и наполняющая принципиально иным содержанием организацию адаптивного управления предприятием на этапе перехода к рыночным отношениям. В этой связи наибольший интерес представляет формирование механизма эффективного функционирования предприятий АПК и в частности, занимающихся такими отраслями сельского хозяйства, как виноградарство, животноводство и растениеводство [1].

В целом, качество этой динамики аграрной сферы можно определить как «рост без развития» или «деформированный» рост, осуществляемый на сужающейся ресурсной базе и за счет ухудшения качества природных факторов и условий жизнедеятельности сельского поселения.

Собственные инвестиционные возможности ни в одной стране не являются основным источником. Главное – иметь доступ к инвестиционным кредитам. Инвестиции являются главным рычагом модернизации сельскохозяйственного производства, снижения его издержек, возобновления экономического роста в отрасли и, как результат, повышения уровня жизни населения.

Низкая рентабельность ведущих агропредприятий Карачаево-Черкесии, а также изношенность машин и оборудования не позволяют конкурировать с более прибыльными за банковские кредиты.

Только 10-15 агропромышленных предприятий республики входят в долгосрочный и краткосрочный инвестиционный банковский портфель.

В Карачаево-Черкесии остро стоит вопрос финансирования инвестиций. Только банковский сектор с его активами способен покрыть дефицит предприятий в денежных средствах на обновление неэффективных основных средств.

---

---

Потребность финансирования капитальных средств большинства мощных предприятий АПК республики сталкивается с главной проблемой возврата производственными предприятиями банковских вложений – чистый инвестиционный результат имеет отрицательный знак, даже при среднегодовой рентабельности предприятий.

Карачаево-Черкесскую Республику по структуре экономики можно отнести к аграрным республикам.

Если сравнивать показатели продуктивности сельскохозяйственных животных и выход единицы продукции с земельной площади, то мы видим явное отставание КЧР от аналогичных общероссийских показателей.

Северо-Кавказский регион, куда входят предгорные и горные республики России, имеет высокоразвитое животноводство и является крупным источником производства животноводческой продукции. Скотоводство здесь представлено как молочным, так и мясным направлением.

В связи с сокращением поголовья молочного скота во многих регионах Северного Кавказа имеются большие возможности для развития мясного скотоводства, в технологии которого пастбище является главным элементом производства. Использование этих возможностей имеет важное народнохозяйственное значение для развития отрасли, как дополнительного источника получения высококачественной экологически чистой говядины, при сравнительно небольших экономических и трудовых затратах.

Главным критерием эффективности государственного регулирования АПК должен стать показатель отношения совокупных производственных затрат всех ведущих предприятий АПК к валовому продукту в течение отчетного периода. Зная нормативную потребность человека в основных видах питания, можно определить с помощью сопоставления нормативных и фактических данных уровень питания населения и финансово-экономические условия его формирования.

#### **Список использованных источников**

1. Ашобоков Т.М. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования монопродуктовых предприятий АПК на материалах Кабардино-Балкарской Республики: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Нальчик, 2006.
2. Эминова Э.М. Государственное регулирование устойчивого развития аграрно-промышленного комплекса региона: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Махачкала, 2009.
3. Юдина Е.В. Организационно-экономические основы устойчивого развития отрасли молочного скотоводства в регионе (на материалах Омской области): Дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2011.

**Цимберов Д.М., Фитерер Д.В.**  
**МЕТОДИКА МИНИМИЗАЦИИ ПОТЕРЬ НЕФТЕПРОДУКТОВ ПРИ**  
**УПРАВЛЕНИИ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРОСТРАНСТВЕННО**  
**РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ**

*Пермский военный институт внутренних войск МВД, Россия*  
*nps6703@rambler.ru*

Опыт кризисных явлений происходящих на экономическом пространстве бывшего СССР доказывает, что зачастую, наличие нефтепродуктов в регионе влияет на макроэкономическую ситуацию в целом. В современных условиях роль запасов нефтепродуктов еще более повышается, причем требуется их достаточно большая номенклатура.

Под обеспечением нефтепродуктами, следует понимать комплекс мероприятий, включающий своевременное, полное и бесперебойное обеспечение экономических агентов (или их внутренне пространственно распределенных объектов) горюче-смазочными материалами и сопутствующими техническими средствами, учет наличия, состояния, движения нефтепродуктов; обеспечения кадрового потенциала на всех этапах создания и эксплуатации логистических цепочек [4].

Агент экономики, имеющий пространственно-распределенные объекты, должен максимально эффективно обеспечивать их нефтепродуктами без создания достаточно больших запасов, не пренебрегая экономическими показателями в интересах достижения цели.

Разнообразие исследуемых процессов и элементов приводят к необходимости учета большего количества различных параметров, показателей и критериев, характеризующих обеспеченность пространственно распределенных объектов нефтепродуктами и в свою очередь недопущения ухудшения макроэкономической ситуации в регионе.

К показателям вероятностных параметров относятся: вероятный расход и прогнозируемые потери нефтепродуктов, возможности по их подвозу и ряд других показателей, которые вытекают из моделируемого характера действий агента экономики. В свою очередь, они оказывают влияние на другие показатели, определяющие положительную ситуацию в регионе. Часть параметров, таких как информационные, параметры в потребности материальных средств, вытекают из сложившейся обстановки. Некоторые параметры мало изменчивы в различных условиях и могут уточняться только для конкретной обстановки, они относятся к группе нормативных параметров. Ими могут быть: установленные нормы обеспечения и расхода горюче-смазочных материалов, гарантируемые нормы содержания запасов, грузоподъемность транспортных средств и другие.

В соответствии с принятыми в нашем исследовании ограничениями, а также на основе трактовки положений ряда нормативных правовых актов, дальнейшему самостоятельному анализу и детализации подлежат процессы обеспечения нефтепродуктами, которые состоят из целого ряда мероприятий. Основными из них являются: определение потребности пространственно-

---

---



распределительных объектов горюче-смазочными материалами; получение и содержание в регионе установленного количества нефтепродуктов; выбор источников пополнения с учетом обстановки; своевременное восполнение расхода и потерь нефтепродуктов; определение объема подвоза; определение возможности транспорта и др.

Анализ ранее проведенных исследований в данной области показывает, что в первую очередь необходимо выявить факторы, влияющие как на изменение состояния пространственно-распределительных объектов агента экономики, так и на возможность выполнения возложенных на них задач. На основании этих факторов представляется возможным установить перечень параметров, которые характеризуют обеспеченность запасами нефтепродуктов.

Существенным параметром обеспеченности будет такой, изменение которого ведет к трансформации траектории его поведения. В то же время они не равнозначны, их роль зависит от того, какие свойства и характеристики экономических агентов рассматриваются. В соответствии с этим целесообразно выделить главные, то есть качественные параметры запасов материальных средств в количественном выражении, для удовлетворения потребности, обеспечивающие поддержание требуемого уровня готовности пространственно-распределительных объектов.

Таким образом, параметры запасов нефтепродуктов позволяют определить в целом состояние готовности объектов агента экономики, т.е. их способность к выполнению функциональных задач при комплексном воздействии на них неблагоприятных факторов.

Учитывая то, что главным условием эффективного функционирования экономических агентов считается удовлетворение их потребности в материальных средствах в требуемом объеме и в установленное время, одним из основных способов повышения эффективности рассматривается обоснование рационального уровня содержания и нормирования запасов. При этом, объем запасов определяется исходя из общей потребности в них для всех потребителей, с учетом их расхода и восполнения потерь при подготовке и в ходе кризисной ситуации.

В свою очередь, под рациональным уровнем запасов понимаются такие их объемы, которые удовлетворяют потребности пространственно распределенных объектов в установленных размерах при минимальных затратах на их создание, хранение и транспортировку.

Учитывая, высокую интенсивность и напряженность обстановки в кризисной ситуации можно сделать вывод, что возможности по восполнению нефтепродуктов будут весьма ограничены и стохастичны. Поэтому введены специальные параметры запасов, чувствительные по отношению к различным факторам, физический смысл которых несколько отличается от принятого в теории управления запасами (табл. 1).

Необходимость введения этих параметров вызывается потребностью в их анализе с целью определения управляющих воздействий, позволяющих своевременно принимать меры по поддержанию нефтепродуктов на требуе-

мом уровне. Анализируя расход и потери нефтепродуктов за определенный период ( $T_n$ ) или время ( $t_n$ ), уровень запасов материальных средств, сроки их доставки потребителю, можно спрогнозировать вероятные значения этих показателей на следующий период ( $T_{n+1}$ ).

Таблица 1

Интерпретация вводимых параметров запасов нефтепродуктов пространственно распределительных объектов агента экономики

Условное обозначение	Наименование параметра	Физический смысл параметра
$Z^{\text{рац}}$	уровень рациональных запасов	величина запасов (основных и дополнительных), обеспечивающая высокую готовность ( $\mathcal{E}^0 \geq 0,75$ )
$Z^{\text{Гр}}$	уровень гарантийных запасов	величина запасов, обеспечивающая ограниченную готовность (эффективность) не ниже критического уровня ( $0,75 \geq \mathcal{E}^0 \geq 0,3$ ); для недопущения дефицита
$Z^{\text{кр}}$	критический уровень запасов	величина запасов, при которой нет способности обеспечить нефтепродуктами ( $\mathcal{E}^0 \leq 0,3$ )
$Z^{\text{min}}$	минимальный уровень запасов	минимальная величина запасов, при которой разрушается система обеспечения ( $\mathcal{E}^0 \leq 0,2$ )
$Z^F(t)$ и $Z^T(t)$	фактический и требуемый уровни запасов	фактический (вероятный) и требуемый уровни запасов в момент времени (t)
R	среднесуточный расход	количество нефтепродуктов расходуемых в сутки
P	среднесуточные потери	количество потерь в течение суток
W	потребность нефтепродуктов	количество потребляемых нефтепродуктов в сутки с учетом их расхода и потерь
$V(T,t)$ и $V$	объем подвоза	количество поступающих запасов за период времени или единовременно
T	интервал (период) подвоза	промежуток времени между двумя смежными поставками
$\tau$	интервал (время) запаздывания поставки	момент времени между заказом и поступлением нефтепродуктов

Исследования, проводимые в агентах экономики [1-3], подтверждают, что данные параметры запасов нефтепродуктов являются случайными величинами и подчинены нормальному закону распределения.

Неопределенность развития обстановки в кризисной ситуации и стохастичность введенных параметров потребности в нефтепродуктах вызывают необходимость разработки специальной стохастической модели динамики изменения их запасов с целью обоснования рациональных показателей, обеспечивающих функционирование агента экономики под воздействием различных экономических факторов и с минимальными потерями.

Обеспеченность нефтепродуктами пространственно распределенных объектов в регионе может быть достигнута в случае применения стохастической модели динамики запасов нефтепродуктов, учитывающих кризисные явления в экономике для обоснования их рационального уровня, гарантирующего требуемую экономическую безопасность, а также определения

практических мероприятий по поддержанию необходимых запасов нефтепродуктов в местах их потребления. При решении задач обеспеченности нефтепродуктами должны учитываться потери нефтепродуктов во всех звеньях логистических цепочек.

Разработка методики минимизации потерь нефтепродуктов при обеспечении пространственно-распределенных объектов агента экономики на основе стохастической модели является актуальной научно-технической задачей.

Графически изменение запасов нефтепродуктов по времени представлено на рис. 1. Для удобства интерпретации графика параллельно оси запасов –  $Z$ , проведена ось показателя обеспеченности запасами  $Z^{общ}$ , что позволяет определить соответствие уровней запасов материальных средств показателям логистической системы, определяющим ее эффективность.

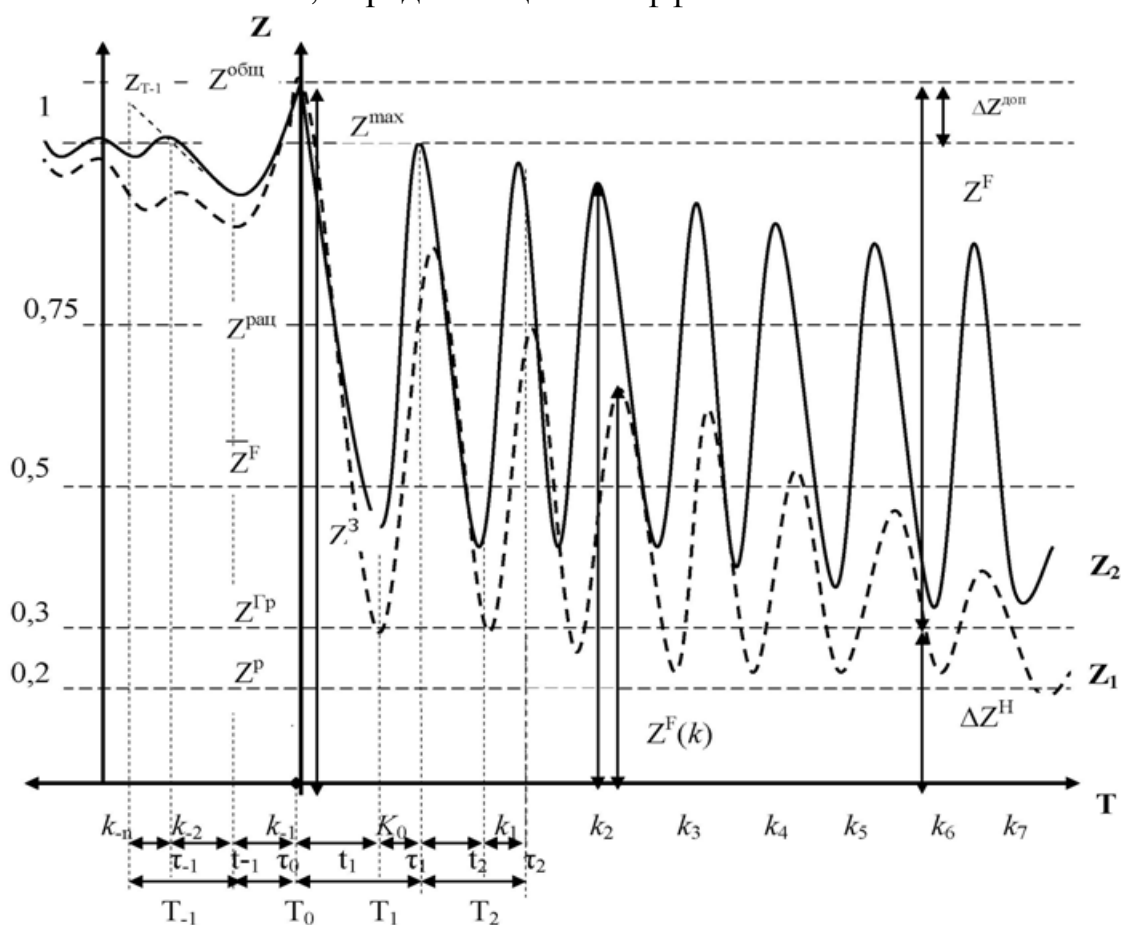


Рис. 1. График изменения запасов нефтепродуктов по времени

Причем для конкретных точек на оси времени  $T$ :  $K_0, k_1, \dots, k_n$  – значения функции  $Z$  соответствуют началу каждого последующего дня обеспечения.

Согласно предложенной стохастической модели, перед началом кризисной ситуации запасы нефтепродуктов, как правило, потребляются незначительно и относительно равномерно. К началу кризисной ситуации они должны быть доведены до определенных размеров  $Z^{общ}$  ( $Z^{max}$ ), которые складываются из основных, установленных нормативными документами и дополнительных запасов материальных средств, обеспечивающих введение кризисной ситуации в период времени  $T_n$  с гарантированным уровнем потерь ( $\Pi \geq 0,75$ ).

При этом к концу текущего дня допускается снижение запасов нефтепродуктов, но не ниже гарантийного уровня  $Z^{Гр}$ .

Информация о потребности нефтепродуктов в соответствии с гражданско-правовыми договорами не должна задерживаться. Кроме того, в зависимости от удаления нефтебаз поставщиков, станций выгрузки (раскачки) нефтепродуктов, их оснащения средствами механизации погрузочно-разгрузочных работ и фронта погрузки, установленного способа подвоза и состояния дорожной сети, возможностей транспорта и других факторов время запаздывания поставки ( $\tau$ ) может увеличиваться соответственно от 6 ч и до 12-16 ч.

Вместе с тем, в условиях воздействия внешних факторов, расход и потери нефтепродуктов могут увеличиваться с высокой интенсивностью на протяжении нескольких суток. Вследствие этого запасы нефтепродуктов ( $\Delta Z^F$ ) снижаются с интенсивностью ( $W$ ) и к моменту поставки ( $T$ ) могут опуститься ниже критического уровня  $Z^{Гр}$  и образованию дефицита.

В этом случае, экономически рациональные запасы ( $Z^{рац}$ ) и заявленный объем подвоза нефтепродуктов ( $V$ ) окажутся недостаточными, что приведет в нерабочее состояние логистическую систему.

Поэтому, одной из основных задач рационального управления запасами нефтепродуктов является определение момента времени ( $T_3$ ) и уровня фактических запасов ( $Z^F$ ) при которых необходимо дать информацию о потребности в запасах нефтепродуктов, с учетом интенсивности их потребления (расхода и потерь) и времени запаздывания поставки ( $\tau$ ). Необходимо, чтобы к моменту поставки материальных средств их уровень не опустился ниже гарантийного ( $Z^{Гр}$ ).

При высоком потреблении нефтепродуктов подвоз материальных средств должен планироваться по дополнительно разработанным методикам. В условиях отсутствия или значительного удаления нефтебаз и станций отгрузки поставка нефтепродуктов должна производиться в течение некоторого промежутка времени ( $\tau$ ). Поэтому при определении объема подвоза нефтепродуктов с целью доведения требуемых запасов до уровня рационально необходимого ( $Z^{рац}$ ), учитывается интенсивность пополнения ( $Z$ ) запасов.

Рациональные показатели динамики изменения запасов нефтепродуктов, в первую очередь, должны решать следующие задачи:

1. Оперативный мониторинг фактических и допустимых небалансов в обеспечении нефтепродуктами на различных этапах построения логистических цепочек.

2. Обеспечение учета технических и коммерческих потерь нефтепродуктов для принятия мер по устранению выявленных недоработок в общей системе обеспечения.

3. Контроль за необоснованным списанием нефтепродуктов по различным причинам. В том числе, удорожание нефтепродуктов происходит по необоснованным счетам ОАО «РЖД» и других фирм занимающихся перевозкой ГСМ в интересах агента экономики.

4. Оценка качественных характеристик нефтепродуктов и метрологического обеспечения.

---

---

5. Оперативная оценка работы системы обеспечения ГСМ путем выявления агентов экономики, представляющих заведомо ложную информацию. Особое внимание следует уделять осуществлению взаиморасчетов, контролю за финансовыми потоками.

Таким образом, рациональное управление запасами нефтепродуктов должно обеспечить поддержание гарантированной эффективности логистической системы с учетом потерь (кривая  $Z_2$ , см. рис. 1), что в общем виде можно записать как

$$V(T^3) = Z^{\text{рац}} - Z^{\text{Гр}} = \Delta Z^{\text{F}}(Z^3; T^3) - W\tau + z\tau \quad (1)$$

Анализ кризисных экономических ситуаций показывает, что в зависимости определения потребности в подвозе

$$V = (W_R + W_P + Z^{\text{H}}_k) - Z^{\text{H}}_{R-1} \quad (2)$$

Наличие нефтепродуктов к концу и началу дня ( $Z^{\text{H}}_k$  и  $Z^{\text{H}}_{R-1}$ ), представляет собой логистический микс, следовательно

$$V = W_R + W_P = W \quad (3)$$

В предложенной вероятностной модели размер рациональных запасов нефтепродуктов равен объему подвоза прогнозируемой потребности в материальных средствах, которые являются переменными величинами.

Максимальный размер запасов определяется, как правило, средним размером прогнозируемой потребности и устанавливается с уровнем надежности.

Предложенная методика минимизации потерь нефтепродуктов при обеспечении пространственно-распределенных объектов агента экономики на основе стохастической модели заключается в моделировании основных параметров запасов нефтепродуктов, которые являются случайными величинами и подчинены нормальному закону распределения, на основе имитации временных изменений их состояния под влиянием множества случайных факторов при выявлении кризисной ситуации в экономике.

Алгоритм методики включает следующие основные этапы:

- 1) ввод параметров имитационной модели;
- 2) моделирование и анализ параметров запасов нефтепродуктов;
- 3) разработка графической модели динамики запасов и установление закона изменения основных параметров;
- 4) выбор модели обоснования рациональных запасов нефтепродуктов;
- 5) реализация разработанных моделей в рамках особенностей конкретного региона, его макроэкономической обстановки;
- 6) проведение и интерпретация вычислительного эксперимента для обоснования значений рациональных запасов нефтепродуктов и их регулирования в соответствии с критериями оптимизации;
- 7) оценка достоверности и сходимости результатов моделирования.

Одним из важнейших отличий и преимуществ предложенной методики является возможность её применения для обоснования рациональных размеров запасов нефтепродуктов с учетом возможных потерь.

Таким образом, разработанная методика минимизации потерь нефтепродуктов при обеспечении пространственно-распределенных объектов агента

экономики на основе стохастической модели позволяет произвести прогнозирование уровней рациональных запасов, не допускающих снижения эффективности системы управления обеспечением нефтепродуктами, их напряженности, возможностей транспортного комплекса, кадровым потенциалом, дорожных, климатических и других факторов.

Предложенная методика наряду с мониторингом ключевых индикаторов логистической деятельности может служить для интерпретации динамики параметров запасов нефтепродуктов в различных условиях потребления и пополнения как стохастического, так и детерминированного характера. Это обуславливает универсальность ее применения при возникновении кризисной ситуации в экономике.

Практическая значимость предложенной методики заключается в возможности её применения для обоснования оптимальных размеров рациональных запасов нефтепродуктов в условиях стохастического расхода и повышения экономической эффективности обеспечения нефтепродуктами пространственно-распределенных объектов.

#### **Список использованных источников**

1. Альянах И.Н. Моделирование вычислительных систем. - Л.: Изд-во «Машиностроение», 1988. – 223 с.
2. Бабенков В.И. Методологические основы оценки военно-экономической эффективности системы тылового обеспечения. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2004. – 144 с.
3. Вознесенский В.А. Статистические методы планирования эксперимента в технико-экономических исследованиях. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 1981. – 63 с.
4. Цимберов Д.М., Кубачев С.К. Особенности совершенствования системы нефтепродуктообеспечения в горных условиях// Устойчивое развитие горных территорий: Международный научный журнал. 2011, № 4 (10).

**Цоллер С.В.**

#### **К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ С МЕНЕДЖМЕНТОМ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА**

*Московский университет МВД России  
zoller87@yandex.ru*

Россия сегодня все больше становится полноправным участником процесса глобализации; вступление в ВТО стало еще одним крупным шагом в этом направлении. Наряду с бесспорными преимуществами глобализации, такими как снижение цен на импортные товары, импорт современных технологий, усиление конкурентной борьбы на внутреннем рынке, что приводит, как правило, к повышению качества и снижению цен на различные товары и услуги, у этого процесса есть и обратная сторона: глобализация несет в себе для каждого ее участника угрозу потери самостоятельности со всеми вытекающими отсюда последствиями, если своевременно не предпринять меры превентивного характера, которые позволят защитить основные интересы страны – участницы процесса.

Для государства важно сохранить единство и целостность страны в си-

---

---

туации, когда границы становятся более открытыми для всего иностранного, а и во всё новые сферы нашей жизни проникают иностранные компании. Для населения главное – динамика уровня его жизни, возможность самореализации, комфортное ощущение себя в родном государстве. Без этих важных понятий нет смысла рассчитывать на проявление со стороны населения таких чувств, как гордость за свое государство, патриотизм. Одновременная реализация целей и государства, и населения является неременным условием обеспечения и безопасности страны в целом и экономической безопасности как ее неременной составляющей.

Рассуждения, приведенные выше в отношении государства, безусловно, верны и в отношении к отдельным субъектам Федерации. Безопасность государства неразрывно связана с безопасностью регионов страны. Регионы могут считаться защищенными, если способны обеспечивать высокий уровень жизни населения, высокий уровень здравоохранения, образования и медицинского обслуживания, удовлетворение всех жизненных потребностей своих жителей.

Главным критерием, в таком случае, можно считать удовлетворенность населения региона действиями властей региона, направленными на повышение уровня жизни собственного населения, поскольку он интегрирует многие социально – экономические показатели (уровень образования, количество безработных, показатели рождаемости и смертности, продолжительность жизни и др.).

Важную роль в обеспечении экономической безопасности регионов играют банки. Сегодня все юридические лица обязаны иметь в банках открытые счета, для осуществления взаиморасчетов с контрагентами, исполнения обязательств перед бюджетом, выплат в пользу работников. Многие физические лица также пользуются банковскими продуктами: открывают счета, вклады, имеют банковские карты, берут всевозможные кредиты и пр.

Целью настоящей статьи является определение роли сильного регионального банка в механизме обеспечения экономической безопасности субъекта Российской Федерации, с точки зрения возможности включения такого рода государственно – частного партнерства в общую методику обеспечения экономической безопасности региона.

Собственное жильё является важнейшей потребностью большинства людей. После удовлетворения физиологических потребностей в воде и пище на первый план выходит естественная потребность в жилище. Зачастую реализации этой естественной потребности посвящается большая часть активной трудовой деятельности многих людей. Нередки случаи, когда активно работающие, трудолюбивые люди долго живут в съемном жилье и лишь к 45 – 50 годам покупают свою первую квартиру. Приобретению жилья в более раннем возрасте может способствовать система ипотечного кредитования населения. О том, как ее можно использовать для внесения определенного вклада в механизм обеспечения экономической безопасности региона на примере Оренбургской области, пойдет речь в данной статье.

---

---

Программы ипотечного кредитования сегодня предлагает большинство банков, работающих с физическими лицами. Но, к сожалению, эти программы чаще всего доступны лишь незначительной части населения, нуждающегося в собственном жилье. С целью заработать на собственное жилье многие низкооплачиваемые работники будут стремиться покинуть свои рабочие места в поисках более высокооплачиваемой работы. К сожалению, к категории низкооплачиваемых работников в Оренбургской области относятся многие работники бюджетной сферы, в том числе учителя городских и сельских школ, преподаватели вузов. Естественно, что плодотворный труд этих специалистов жизненно необходим Оренбургской области, ведь они работают с будущим региона – с его молодым поколением.

По данным авторитетного банковского портала banki.ru [2], выросли нетто активы многих крупных российских банков, что свидетельствует об оживлении рынка кредитования.

Таблица 1

## Топ-30 банков по величине нетто-активов на 01.10.12

Позиция в рейтинге	Изменение позиции в рейтинге	Название банка	Номер лицензии	Нетто-активы на 01.10.12, тыс. рублей	Нетто-активы на 01.07.12, тыс. рублей	Изменение, тыс. рублей	Изменение, %	Норматив Н1 на 01.10.12, %	Норматив Н2 на 01.10.12, %	Норматив Н3 на 01.10.12, %	Норматив Н4 на 01.10.12, %
1	0	Сбербанк России	1481	12792475705	12336754673	455721032	3,69	12	52,23	78,51	98,82
2	0	ВТБ	1000	4208111559	4027309402	180802157	4,49	12,11	77,39	89,85	75,67
3	0	Газпромбанк	354	2737845649	2613739316	124106333	4,75	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
4	0	Россельхозбанк	3349	1591652129	1546462578	45189551	2,92	13,61	65,52	88,5	90,43
5	0	Банк Москвы	2748	1475837830	1358240247	117597583	8,66	13,76	39,97	62,31	46,52



6	0	ВТБ 24	1623	1414339821	1291193317	123146504	9,54	11,14	42,13	57,98	108,11
7	0	Альфа-Банк	1326	1147611779	1068479618	79132161	7,41	11,35	34,56	61,73	71,78
8	0	ЮниКредит Банк	1	778753259	856769057	-78015798	-9,11	12,81	74,58	72,89	94,09
9	1	Росбанк	2272	690269359	682668043	7601316	1,11	12,46	42,03	64,23	91,85
10	1	Промсвязь-банк	3251	635318408	632897765	2420643	0,38	10,61	43,87	68,54	86,93
11	-2	Райффайзенбанк	3292	625956320	714542829	-88586509	-12,4	13,44	49,56	92,06	80,52
12	1	НОМОС-Банк	2209	558523559	493061449	65462110	13,28	11,79	59,08	85,22	78,02
13	-1	Транскредитбанк	2142	526606775	500964181	25642594	5,12	12,46	65,17	68,88	104,1
14	0	Уралсиб	2275	435984716	432569458	3415258	0,79	10,46	36,43	68,51	53,17
15	0	МДМ Банк	323	361913589	363605231	-1691642	-0,47	11,12	66,27	93,81	66,84
16	1	Ситибанк	2557	342204075	333098758	9105317	2,73	19,82	84,03	75,61	32,68
17	-1	Банк «Санкт-Петербург»	436	339393140	359582253	-20189113	-5,61	11,32	35,39	67,11	91,01

18	0	Ак Барс	2590	337233699	320502064	16731635	5,22	14,78	34,46	66,67	106,55
19	0	Россия	328	306600935	310723340	-4122405	-1,33	11,8	64,83	75,04	54,42
20	1	Московский Кредитный Банк	1978	288847572	267632058	21215514	7,93	11,5	103,1	104,13	56,51
21	-1	Нордеа Банк	3016	278229082	271371473	6857609	2,53	14,3	325,25	82	104,66
22	1	Связь-Банк	1470	256927803	250352484	6575319	2,63	14,97	54,3	71,99	74,76
23	3	Русский Стандарт	2289	255811431	228301040	27510391	12,05	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
24	0	Ханты- Мансийский Банк	1971	255098693	249182525	5916168	2,37	10,88	55,05	74,67	83,36
25	5	Хоум Кре- дит Банк	316	246580257	201135553	45444704	22,59	12,88	112,15	139,98	82,18
26	-1	Петроком- мерц	1776	231366956	247746992	-16380036	-6,61	11,29	74,4	89,53	74,34
27	0	Зенит	3255	226336236	221631207	4705029	2,12	12,4	85,91	104,97	92,79
28	0	Глобэкс	1942	211501767	206401938	5099829	2,47	11,87	35,27	72,3	84,72
29	0	Возрожде- ние	1439	206495757	204860158	1635599	0,8	11,64	65,7	82,48	97,26

30	2	Восточный Экспресс Банк	1460	200052857	177532966	22519891	12,68	10,7	138,36	115,49	108,29
		ИТОГО:		33963880717	32769311973	1194568744	3,65				

Приведенные данные свидетельствуют о том, что ситуация с кредитованием в стране нормализуется, идет активное взаимодействие с населением и юридическими лицами.

Косвенно можно сделать вывод, что растут возможности и сильных региональных банков, которые по понятным причинам не вошли в приведенный список.

При этом, если идет активное взаимодействие менеджмента банка с Правительством региона по социально значимым направлениям, возможно серьезное продвижение в таких вопросах, как ипотечное кредитование с государственной поддержкой для определенных слоев населения, что актуально для многих регионов России.

При рассмотрении вопроса ипотечного кредитования важнейшими для заемщика показателями являются сумма ежемесячных платежей, которая зависит от ставки по кредиту, размера первоначального взноса, срока кредитования.

По состоянию на 31 октября 2012 года средние процентные ставки по ипотечному кредиту в ведущих Российских банках представлены в табл. 2.

Таблица 2

Средние процентные ставки по ипотечному кредиту в ведущих российских банках

Название банка	Процентная ставка в расчете на 10 лет	Процентная ставка в расчете на 15 лет
Сбербанк	15 %	15, 25 %
ВТБ24	17, 6 %	17 %
Альфа - банк	14, 05 %	14 %
Русский стандарт	12 %	12 %
Райффайзенбанк	15, 05 %	15 %

Примечания: Информация взята с интернет портала banki.ru. Аналитический отчет «Ипотечное кредитование в банках РФ за 10 месяцев 2012 года»; Банки размещены в таблице согласно данным banki.ru: банки ранжируются по величине выданных кредитов в 1 полугодии 2012 года. Аналитический отчет «Ипотечное кредитование в банках РФ за 10 месяцев 2012 года»

Рассмотрим вопрос доступности рыночных ипотечных кредитов для типичных представителей работников бюджетной сферы – школьных учителей. По состоянию на 31 октября 2012 г., стоимость однокомнатной квартиры на

рынке г. Оренбурга составляла 1800000 руб.<sup>1</sup> При среднем размере первоначального взноса в 15-20% от стоимости квартиры сумма кредита на приобретение однокомнатной квартиры составит около 1500000 руб. При ипотечном кредите на 15 лет, процентной ставке по кредиту 14% и условии погашения кредита аннуитетными платежами, сумма ежемесячной платы за кредит составит около 20000 руб. (если точно - 19976,12 руб.).

В то же время, по данным министерства образования Оренбургской области<sup>2</sup>, на начало 2012 г. средняя заработная плата учителей составила 14359 руб./мес. !!!

При этом, по данным правительства Оренбургской области, прожиточный минимум на 3 квартал 2012 г. для трудоспособного населения составляет 5784 руб., для детей – 5356 руб.<sup>3</sup> То есть для погашения ипотечного кредита по рыночным ставкам семья из двух родителей-учителей с одним ребенком должна иметь ежемесячный доход не ниже 37000 рублей (при фактическом порядке 29000 руб.).

Очевидно, что при существующих рыночных процентных ставках ипотечные кредиты являются недоступными для учителей. А, значит, в поисках возможностей для приобретения недвижимости для своей семьи учителя будут искать работу с более высокой оплатой труда в других областях деятельности, например, в столичных школах, где оплата труда учителя в среднем более 55500 рублей в месяц<sup>4</sup>.

Автору настоящей статьи известен пример эффективного решения Правительством Оренбургской области проблемы утечки кадров из бюджетной сферы через подконтрольный ему банк - ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ». В 2011 г. правительство Оренбургской области внесло 400 млн. руб. в уставный капитал ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» для последующего их использования только на ипотечное кредитование работников бюджетной сферы. Одобрение каждого кредита на приобретение недвижимости работниками бюджетной сферы в ОАО «БАНК ОРЕНБУРГ» осуществляется по критериям, одобренным советом директоров банка. Процентная ставка по кредиту составляет 3% годовых.

При кредите на 15 лет под 3% годовых сумма ежемесячного платежа составляет чуть менее 10000 рублей (9944,38 руб., если быть точным).

Отсюда несложно сделать вывод, что программа кредитования при поддержке Правительства Оренбургской области на условиях 3% годовых становится действительно доступной для учителей.

Как видно из приведенного примера, помощь Правительства субъекта позволяет существенно снизить ежемесячные выплаты по кредиту, что делает возможным получение кредита малообеспеченными слоями населения. В

---

1 [http://orenburg-056.buyreklama.ru/orenburg/obyavleniya-kvartiry\\_n2=1440](http://orenburg-056.buyreklama.ru/orenburg/obyavleniya-kvartiry_n2=1440).

2 <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/News/SocialNews/2012-10-11-12-5-20.html>.

3 <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/News/EconomicNews/2012-05-10-12-46-8.html>.

4 <http://www.kpmo.ru/kpmo/statistic/monitor/obj/68200/level/2/table/t1013>.

---

---

нашем случае – работниками общеобразовательных школ г. Оренбурга.

Стоит отметить, что такого рода социальное партнерство выгодно для каждой из трех сторон. Правительство Оренбургской области получает стабильность ситуации в бюджетной сфере, предпринимая конкретные шаги для косвенного улучшения жилищных условий «бюджетников». Работники имеют возможность приобрести жилье на свои зарплаты, а банк, несмотря на отсутствие коммерческой выгоды, получает хороший имиджевый эффект от социальных кредитов – в глазах клиентов становится банком, заботящимся о людях, привлекает клиентов по другим услугам.

Есть еще один, по моему мнению, важный социальный аспект от ипотечного кредитования малообеспеченных слоев населения под низкий процент. Этот аспект касается не только непосредственно кредитующих жителей региона, но и других жителей региона, у которых есть дети.

Сегодня в области образования кандидатами на открытые вакансии являются в основном женщины, потому что заработная плата слишком низкая для «кормильцев» семьи – мужчин. Именно женщины могут привить детям такие качества, как любовь, умение прощать, этику и этикет, любовь к книге, радость от встреч с хорошим учителем и др.

В то же время, из истории нам хорошо известно, что в Древней Греции, в Древнем Риме, в Спарте (применительно к мальчикам), в царской России большинство педагогов были мужчинами. Так было совершенно не случайно. Наши предшественники прекрасно знали, что дети способны перенять у мужчин патриотизм, стойкость, умение быть сильными в сложных ситуациях, честолюбие, любовь к Родине. Несомненно, что от массового возвращения в учебные заведения мужчин – педагогов выиграют и родители, и дети, и государство.

Как в современной основной ячейке общества – полноценной семье – воспитанием ребенка справедливо занимаются и мужчина, и женщина, (способные дать ребенку много полезного для его (ее) развития), так и в современной школе представляется необходимым, чтобы дети имели возможность получать знания и воспитываться не только женщинами – педагогами, но и мужчинами – педагогами.

Если исполнительная власть региона показывает своими действиями, что она заинтересована в социальной защите учителей, то новые мужчины-педагоги придут, а старые останутся в системе школьного образования и будут учить наших детей. Представляется логичным предположить, что государство через такую политику в отношении работников бюджетной сферы, привлечет к взаимодействию правительства субъектов федерации, использующих сильные региональные банки. Такое взаимодействие будет способствовать более целостному развитию наших детей как личностей, даст им более широкие горизонты для будущей самореализации и полноценного воспитания.

Таким образом, можно резюмировать, что сильный региональный банк способен влиять на региональную финансовую безопасность, как составную

---

---

часть экономической безопасности региона в целом. Степень этого влияния зависит от размеров финансирования ипотечных кредитных программ на льготных условиях Правительством субъекта федерации, и от охвата территории субъекта федерации региональным банком. Методика обеспечения экономической безопасности региона включает в том числе и работу с работниками бюджетной сферы, для сохранения ведущих кадров по ключевым направлениям работы (в т.ч. школы, вузы, колледжи). Правительство Оренбургской области может стремиться расширять возможности ипотечного кредитования слабо защищенных слоев населения. Увеличенное финансирование программ поддержки малообеспеченных слоев граждан, представителей важнейших с точки зрения воспитания и образования будущих поколений профессий, будет способствовать удержанию учителей в школах, росту уровня образования, появлению очень квалифицированных женщин и мужчин – педагогов в школах, повышению удовлетворенности населения субъекта федерации качеством жизни в регионе.

Кажется естественным, что в продолжение такой важной и нужной инициативы, как ипотечное кредитование учителей на льготных условиях через региональный банк, Правительство Оренбургской области также будет стремиться изыскивать финансовые возможности для расширения категорий граждан, подпадающих под программу льготного ипотечного кредитования. Представляется логичным еще один вывод: взять такой пример взаимовыгодного взаимодействия государства и коммерческой структуры на вооружение, возможно, следует и главам других субъектов РФ. Ведь сила региона – в здоровых, счастливых и уверенных людях – жителях этого региона. А безопасность России – в силе и единстве ее регионов.

#### **Список использованных источников**

1. Купрещенко Н.П. Противодействие теневой экономике в системе обеспечения экономической безопасности России (теоретико-методологический подход). - М.: АЭБ, 2008.
2. Banki.ru. Аналитический отчет «Ипотечное кредитование в банках РФ за 10 месяцев 2012 года».
3. [http://orenburg-056.buyreklama.ru/orenburg/obyavleniya-kvartiry\\_n2=1440](http://orenburg-056.buyreklama.ru/orenburg/obyavleniya-kvartiry_n2=1440).
4. <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/News/SocialNews/2012-10-11-12-5-20.html>.
5. <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/News/EconomicNews/2012-05-10-12-46-8.html>.
6. <http://www.kpmo.ru/kpmo/statistic/monitor/obj/68200/level/2/table/t1013>.

**Щербакова Т.А., Дамирчари М.Р.**  
**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ:**  
**ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ, ПРИОРИТЕТНЫЕ**  
**НАПРАВЛЕНИЯ**

*Таганрогский институт управления и экономики  
milana909@yandex.ru*

Переход российской экономики в фазу устойчивого и безопасного раз-

---

---

вития, безусловно, связан с активизацией инвестиционных процессов. Приток инвестиций в регионы зависит как от общего геополитического и экономического положения субъекта РФ, так и от мер региональных властей по созданию благоприятного инвестиционного климата. Диапазон этих мер весьма широк, эффективность - различна, что во многом определяется умением отбирать и применять их. Поэтому выработка оптимального направления инвестиционной политики во взаимосвязи со стратегией социально-экономического развития региона является важнейшей задачей органов государственной власти.

В данной статье была рассмотрена фактическая структура регионально-го управления инвестиционным процессом (на примере Ростовской области) и выявлена ее эффективность. При этом особое внимание в исследовании уделено инвестиционному развитию промышленности. С позиции поставленной цели был проведен анализ: инвестиционной политики Администрации Ростовской области за период с 2005г. по настоящее время; статистической и качественной информации, характеризующей инвестиционную, промышленную деятельность на территории Ростовской области за период с 2005 по 2010 г.

**Анализ инвестиционной политики Администрации Ростовской области.** Привлечение инвестиций является приоритетным направлением деятельности органов власти Ростовской области. На протяжении всего периода с 2005г. по настоящее время, экономическая политика Администрации Ростовской области была направлена на создание условий роста производства на основе привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности.

Для этого были внедрены в практику следующие рекомендации: усиление прямого государственного воздействия на инвестиционные процессы, привлечение в область крупных инвесторов для реализации, в первую очередь индустриальных проектов - в промышленном, агропромышленном, строительном комплексе, жилищно-коммунальном хозяйстве, на основе внедрения эффективных механизмов защиты и гарантий инвесторов и, в целом, совершенствования политики, обеспечивающей благоприятный инвестиционный климат в Ростовской области.

Так, в настоящее время основным нормативно-правовым документом, отражающим основные направления инвестиционной политики является *Областная долгосрочная целевая программа «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012-2015 годы»*.

Областная долгосрочная целевая программа «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012-2015 годы» направлена на: создание благоприятной для инвестиций административной среды в Ростовской области; территориально-пространственная организация инвестиционного развития Ростовской области; создание территориально-пространственной и инженерно-транспортной инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов; формирование экономических механиз-

---

---

мов привлечения и поддержки инвестиций; кадровое обеспечение инвестиций; формирование финансовой инвестиционной инфраструктуры; развитие инвестиционной деятельности муниципальных образований; обеспечение мероприятий, направленных на формирование благоприятного инвестиционного имиджа.

При этом необходимо отметить, что в области функционирует благоприятное инвестиционное законодательство, инвесторам активно оказывается финансовая и организационная поддержка.

Действительно, Ростовская область в числе первых субъектов Российской Федерации приняла областной Закон «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области» в начале 1998 года. Принятие данного закона положило начало формированию законодательной базы региона, направленной, прежде всего, на создание благоприятной среды для развития конкурентоспособного бизнеса, ориентированного на жесткие требования мирового рынка, укрепление финансового положения реального сектора экономики при одновременном обеспечении бюджетной системы стабильными доходными источниками.

Сегодня в области действует прогрессивное инвестиционное законодательство, основу которого составляют следующие законы и нормативно-правовые акты: Областной закон от 01.10.2004г. № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области»; Областной закон от 02.07.2008г. № 35-ЗС «О предоставлении государственных гарантий Ростовской области»; Областной закон от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства»; Областной закон от 10.05.2012г. № 843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области»; Постановление Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007г № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года»; Постановление Правительства Ростовской области от 27.02.2012 № 128 «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области»; Постановление Правительства Ростовской области от 22.03.2012 № 218 «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета»; Постановление Правительства Ростовской области от 15.03.2012г. № 187 «О некоторых вопросах предоставления государственных гарантий Ростовской области» [4].

Указанные правовые акты обеспечивают право инвестора на получение комплекса государственных преференций, таких как: предоставление льгот по налогам на прибыль и имущество организаций; предоставление субсидий в целях возмещения части затрат по уплате процентов коммерческих банков, предоставленных для нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий; реализация инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства и т.д.

Областной закон «Об инвестициях в Ростовской области» разработан и принят с целью развития инвестиционной деятельности и мер государственной поддержки в одном законодательном акте, а так же наличие наиболее

---

---



полного инструментария побудительных механизмов для инвесторов в региональном законодательстве.

Основным преимуществом данного закона является закрепление всех возможных форм регулирования инвестиционной деятельности и мер государственной поддержки инструментария побудительных механизмов для инвесторов в региональном законодательстве.

Инвентаризация норм существующего инвестиционного законодательства Ростовской области свидетельствует, что закрепленные меры государственного регулирования должны способствовать привлечению инвестиций в регион, увеличению доходной части бюджета вследствие увеличения масштабов экономической деятельности в регионе и муниципальных образованиях.

Стратегическое управление структурно-инвестиционной деятельностью региона получает свою дальнейшую конкретизацию в форме тактического управления этой деятельностью путем формирования инвестиционных программ и портфеля инвестиционных проектов.

В Ростовской области ежегодно разрабатываются и принимаются инвестиционные программы. Следует отметить, что данные инвестиционные программы включают перечень инвестиционных проектов по строительству и ремонту бюджетных и социально значимых объектов, финансируемых за счет бюджетных средств.

Для повышения эффективности структурно-инвестиционного процесса в регионе Администрация Ростовской области привлекла на конкурсной основе профессиональную организацию некоммерческое партнерство «Агентство инвестиционного развития». Агентство занимается системным обслуживанием субъектов инвестиционного рынка на территории области и проводит политику активного инвестиционного маркетинга. В частности, агентство проводит мониторинг инвестиционных намерений российских и зарубежных компаний, готовит предложения инвесторам об участии в наиболее важных и перспективных региональных проектах.

Итак, в соответствии с вышеизложенными фактами управления инвестиционным процессом, Ростовскую область можно признать открытой для внешних инвестиций.

Последнее, констатируют и нижеследующие факты. В 2008 году рейтинговый консорциум «Эксперт РА – АК&М» подтвердил Ростовской области кредитный рейтинг на уровне А+. Прогноз по рейтингу – стабильный. Данная тенденция сохраняется и в 2009 г.

Рейтинг носит объективный характер и показывает, что экономика Ростовской области является хорошо диверсифицированной. Рейтинги поддерживаются хорошей кредитной историей Ростовской области и низким уровнем долговой нагрузки.

Создание благоприятных административно-правовых условий для осуществления инвестиционной деятельности как российскими, так и иностранными компаниями, формирование инвестиционной привлекательности области требует комплексного подхода, участия в этом процессе представите-

лей власти, бизнеса, общественности, что обуславливает необходимость решения данного вопроса программно-целевым методом.

Отметим, что актуальной для Ростовской области, как и в целом по России, остаются следующие задачи: последовательность и долгосрочность структурно-инвестиционной политики; приоритет мерам, имеющим статистический существенный эффект; деbüroкратизация инвестиционного процесса; снижение коррупциогенности; сосредоточенность на продуктивных действиях; результативность реализуемых мероприятий.

**Анализ статистической и качественной информации, характеризующей инвестиционную деятельность на территории Ростовской области за период с 2005 по 2010г.** В соответствии с рассмотренной системой статистических показателей проведем анализ инвестиционной деятельности на территории Ростовской области, уделяя внимание капиталобразующим инвестициям.

**Динамика показателей объема и темпа роста инвестиций в основной капитал на территории Ростовской области за период с 2005 по 2010 г.** Объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций Ростовской области в 2010 году составил 152 116,2 млн. руб. Среди республик, краев и областей входящих в Южный Федеральный округ, Ростовская область по абсолютным показателям объема инвестиций в основной капитал за весь период с 2005 по 2010 г. занимает второе место, уступая Краснодарскому краю (рис.1).

*Динамика индексов физического объема инвестиций в основной капитал (в% к предыдущему году) за рассматриваемый период отражает неустойчивость ежегодных темпов роста инвестиций. Кризис оказал значительное влияние на инвестиции в экономику Ростовской области. Так, в 2009 году темп роста инвестиций в основной капитал (в% к предыдущему году) по Ростовской области составил 85,6% (в 2010 году – 84,1%). Необходимо отметить, что указанная тенденция наблюдается и в других субъектах ЮФО, за исключением Краснодарского края. Вместе с тем падение инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций в Ростовской области – одно из самых значительных, более глубокое сокращение инвестиционной активности зафиксировано только в Республиках Адыгея и Калмыкия (рис. 2).*

Показатели индексов физического объема инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций по Ростовской области соответственно составили (1998=100%): в 1999 г. – 102,3%, в 2010 г. – 324,2% (рис. 3). Данные показатели свидетельствуют о росте объема инвестиций в основной капитал более чем в три раза за период с 1999 по 2010 г.

За период с 2005 по 2010 г. в Ростовской области продолжился процесс изменения формы собственности предприятий. Так, в 2005 г. на долю инвестиций предприятий негосударственной формы собственности в Ростовской области приходилось 76,9% от всех инвестиций. Начиная с 2006 по 2008 г. отмечается увеличение этих показателей: в 2006 г. – до 83,3%, в 2007 г. – до 78,7% и, в 2008 г. – до 80,6%. Но, в 2009-2010 г. отмечается незначительное

---

---

снижение данного показателя в 2009 г. - 73,2%, в 2010г. - 75,4%, что связано с увеличением государственных инвестиций, направленных на реализацию крупных инвестиционных проектов в области (Таблица 1).

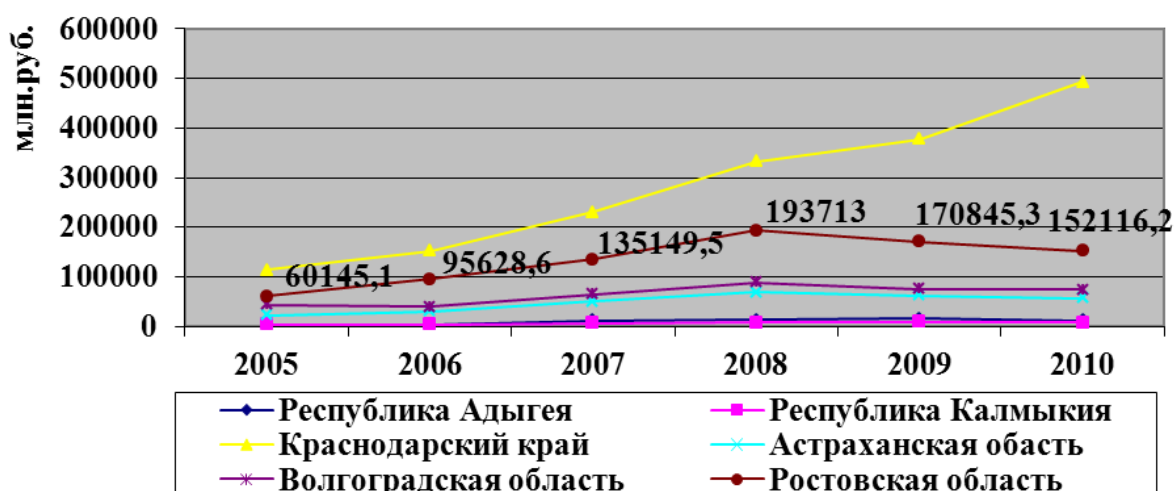


Рис. 1. Объемы инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций в разрезе субъектов ЮФО (млн.руб.)

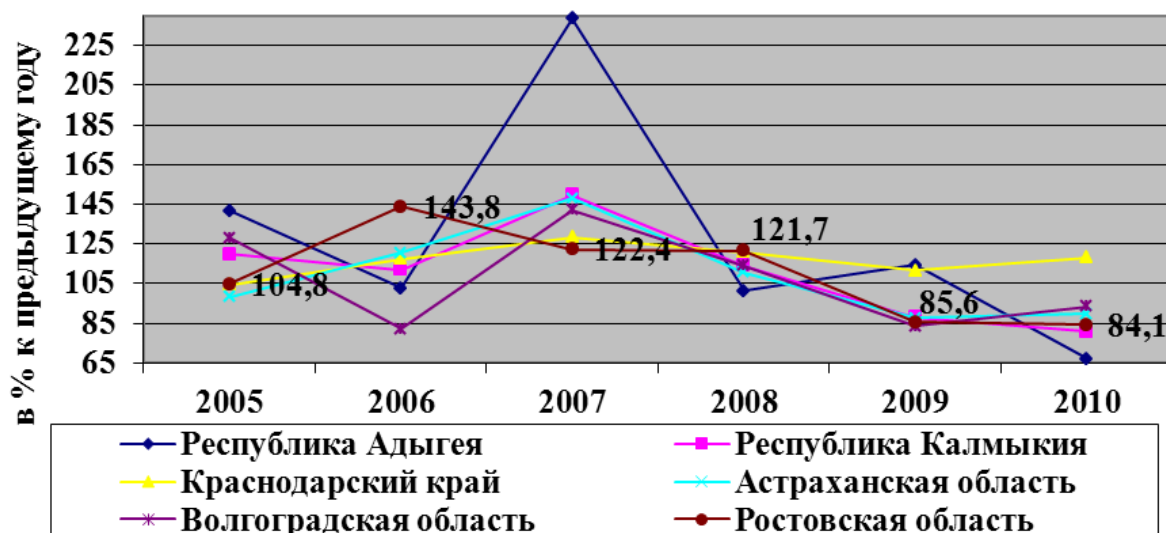


Рис. 2. Сравнительная динамика индексов физического объема инвестиций в основной капитал Южного Федерального округа по полному кругу предприятий и организаций (в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)

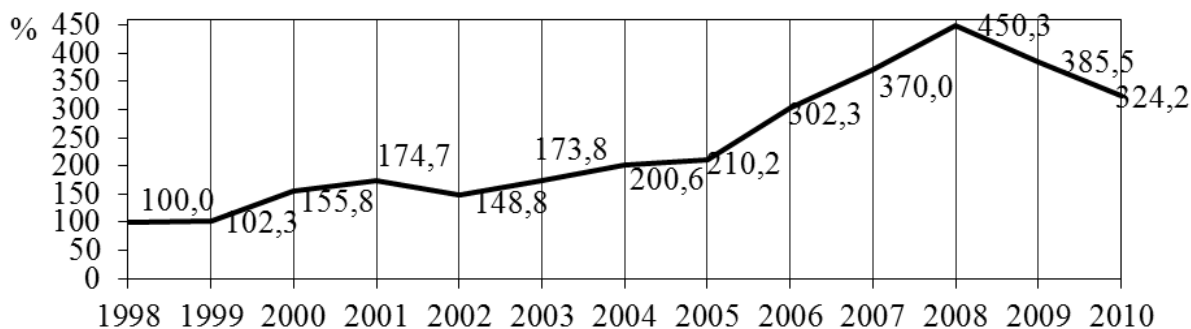


Рис. 3. Динамика индексов инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций Ростовской области (1998 = 100)

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности по полному кругу предприятий и организаций Ростовской области (в % к итогу)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:						
государственная	23,1	16,7	21,3	19,4	26,8	24,6
муниципальная	8,2	6,5	7,9	7,0	7,5	8,1
общественных объединений	0,2	0,1	0,3	0,2	0,04	0,03
частная	48,2	45,0	49,3	56,1	48,7	51,2
смешанная российская (без иностранного участия)	7,4	20,8	7,3	2,9	4,0	9,3
потребительской кооперации	0,06	0,02	0,02	0,01	0,02	0,03
иностранная	1,6	3,2	6,2	7,8	7,6	3,1
смешанная с российским и иностранным участием	11,3	7,7	7,7	6,6	5,3	3,6
прочие (общественных объединений, потребительской кооперации)	0,2	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1

**Динамика развития источников финансирования инвестиционной деятельности на территории Ростовской области за период с 2005 по 2010г.** За период с 2005 по 2010г. преобладающую долю в общем объеме инвестиций в основной капитал, занимают внебюджетные средства. Внебюджетные средства, направляемые на капиталовложения, увеличились с 50 556,9 млн. рублей в 2005 году до 123 704,8 млн. рублей в 2010 году в фактически действующих ценах (табл. 2).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования по полному кругу предприятий и организаций Ростовской области(в % к итогу)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе финансируемые за счет:						
бюджетных средств – всего	15,9	12,2	17,0	17,9	21,0	18,7
из них:						
Федерального бюджета	7,7	6,6	10,4	11,4	14,7	10,9
бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов	8,2	5,6	6,6	6,5	6,3	7,8
внебюджетных средств – всего	84,1	87,8	83,0	82,1	79,0	81,3
из них:						
средств предприятий и организаций	40,2	30,2	29,4	31,4	30,9	31,3
индивидуальных застройщиков	9,3	7,9	10,3	11,6	12,9	15,8

При этом средняя доля собственных финансовых средств предприятий и организаций в общем объеме внебюджетных средств за период с 2005 по 2010 г. составила - 38,9% , заемных средств – 8,5%, привлеченных средств – 36%, иностранных инвестиций – 2,7%, средств индивидуальных застройщиков - 13,8%.

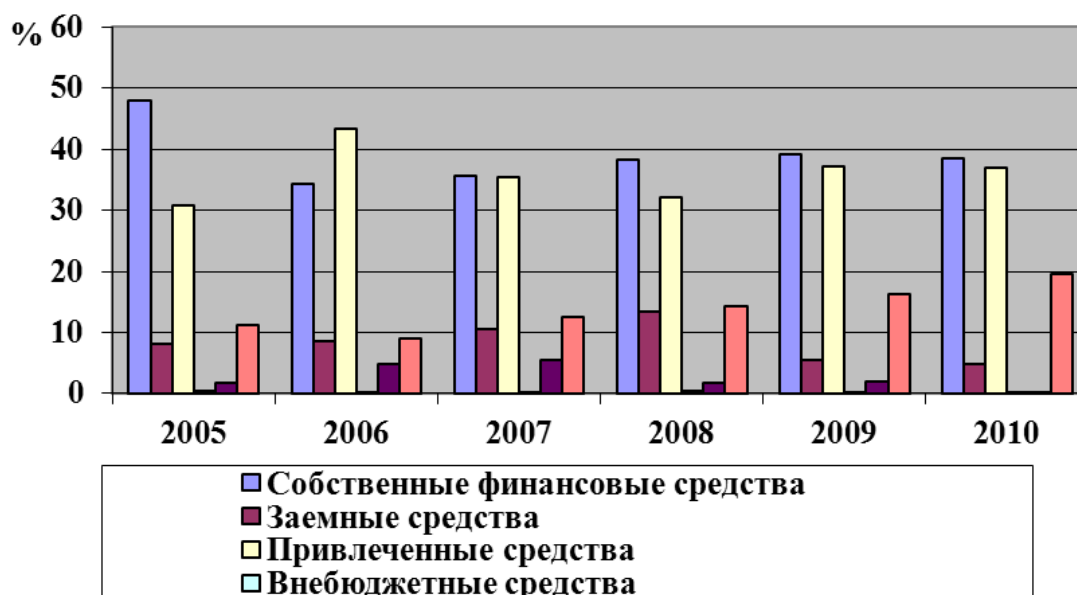


Рис. 4. Структура внебюджетных источников финансирования инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий и организаций Ростовской области (в фактически действовавших ценах; в % к итогу)

Сравнивая динамику использования таких источников финансирования инвестиций как собственные средства, привлеченные средства и иностранные инвестиции необходимо отметить, что в течение почти всего рассматриваемого периода доля собственных средств значительно превышала долю привлеченных средств в общем объеме внебюджетных средств (рис. 4).

Исключение составляет 2006 г. Последнее обусловлено финансированием реализуемых в Ростовской области инвестиционных проектов за счет средств предприятий других субъектов Российской Федерации, являющихся вышестоящими организациями (ОАО «Газпром», ФНУП «концерн Ресэнергоатом», УКС ООО «Мострансгаз»).

Устойчиво в целом по стране развиваются инвестиционный и финансовый рынок, в инвестиционный процесс вовлекаются такие альтернативные источники финансирования инвестиционной деятельности как привлеченные средства, заемные средства. Так, отмечается увеличение доли привлеченных средств с 30,8% в 2005 г. до 36,9% в 2010 г.

В 2010 г. на развитие экономики области из-за рубежа поступило 3268017,3 тыс. рублей иностранных инвестиций. По ряду факторов (емкий внутренний рынок, квалифицированная рабочая сила, средства производства, геополитическое положение и другие) область является привлекательной для иностранных инвесторов. Доля иностранных инвестиций в основной капитал в структуре внебюджетных источников финансирования по полному кругу предприятий за период с 2005 по 2010 г. уменьшалась и в 2010 г. составила 0,2%.

Иностранные инвестиции на территорию Ростовской области поступали из таких стран как США, Италия, Казахстан, Кипр, Нидерланды, Швейцария, Швеция, Турция, Украина, Франция, Великобритания, Белоруссия. При этом в 2010 г. в общих объемах инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов на территорию Ростовской области, наиболее существенными явля-

ются доли Швейцарии, Казахстана, Кипра.

Среди видов экономической деятельности промышленности наибольший интерес для зарубежных инвесторов традиционно представляют «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака», «производство машин и оборудования», «производство транспортных средств и оборудования».

**Видовая структура инвестиций в основной капитал.** В соответствии с данными о видовой структуре инвестиций в основной капитал, преобладающая доля инвестиций была использована на приобретение машин, оборудования, транспортные средства, строительство зданий (кроме жилых) и сооружений.

Но следует отметить, что, на территории Ростовской области наблюдается тенденция уменьшения доли инвестиций направляемой на обновление активной части основного капитала (приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря) с 46,7% в 2005 г. до 32,9% в 2010 г. (рис. 5).

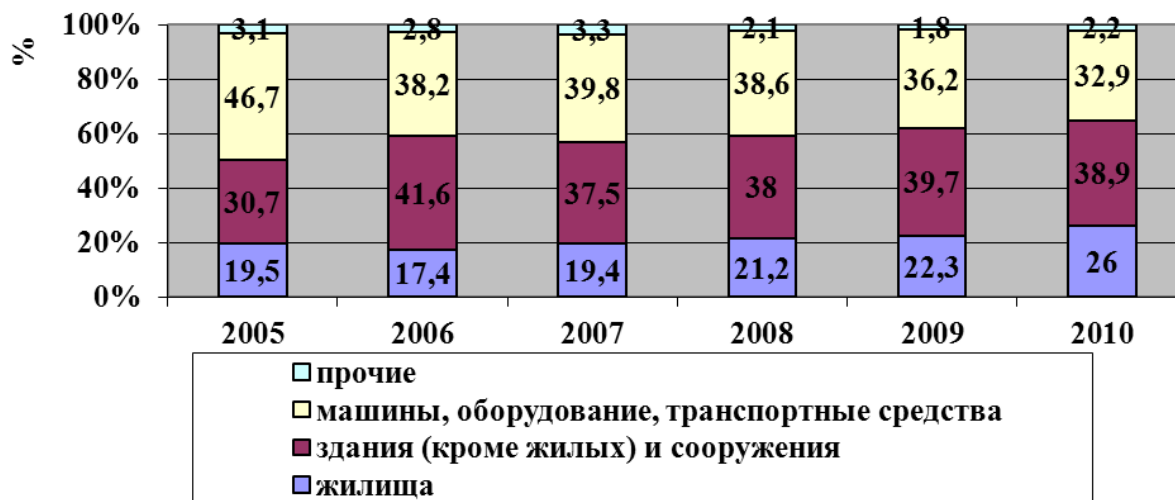


Рис. 5. Видовая структура инвестиций в основной капитал на территории Ростовской области за период с 2005 по 2010 г. по полному кругу предприятий и организаций (в % к итогу)

**Отраслевая структура инвестиций в основной капитал.** Анализ структуры инвестиций в основной по видам экономической деятельности за 2010 г. показал, что наибольшие объемы инвестиций были освоены по видам деятельности: производство и распределение электроэнергии, газа и воды - 29,9%, транспорт и связь - 21,8%, обрабатывающие производства – 17,5%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 7,9%, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 7,5%.

За период с 2009 по 2010 г. отмечено уменьшение объемов инвестиций в основной капитала в обрабатывающих производствах с 32823,3 млн. рублей в 2008 г. до 24239 млн. рублей в 2009 г. и до 17177,1 в 2010 г., последнее было обусловлено существенным снижением капитальных вложений: в «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви»; в «производство кокса, нефтепродуктов»; в «производство машин и оборудования»; в «производство транспортных средств и оборудования».

Отметим, что роль реального сектора экономики – обрабатывающей промышленности в инвестировании не значительна.

**Инвестиционные проекты и предложения Ростовской области.** Говоря о тенденциях развития секторов обрабатывающих производств, необходимо отметить, что сегодня в России все большее количество промышленных проектов связаны не с модернизацией существующих производственных мощностей, а со строительством новых заводов и фабрик.

Это объясняется: высоким износом имеющихся производственных мощностей, многие из которых были внедрены 40-50 и более лет назад; не эргономичностью, непригодностью старых цехов к текущему технологическому развитию; вымыванием с рынка того невероятно дешевого предложения старых промышленных корпусов, цехов, какое было в России 10-15 лет назад.

Заметную роль в оказании содействия привлечению инвестиций в Ростовскую область, начиная с 2004 г. сыграло НП «Агентство инвестиционного развития Ростовской области» (НП «АИР Ростовской области»). Министерством экономики Ростовской области заключен с Агентством инвестиционного развития государственный контракт от 15 сентября 2004 г. «Об оказании услуг по привлечению инвестиций и развитию инвестиционной деятельности на территории Ростовской области».

Агентство инвестиционного развития Ростовской области оказывает следующие услуги потенциальным инвесторам: сопровождение проектов инвесторов на территории Ростовской области; подбор участков для локализации проектов на территории Ростовской области; урегулирование вопросов обеспечения будущих сооружений коммуникациями; содействие максимально быстрому прохождению необходимых бюрократических процедур, оформлению документов; организация контактов с местными властями; поиск местных партнеров для реализации проектов; содействие в получении аналитической информации о текущем потенциале различных сегментов рынка Ростовской области; информационное сопровождение проектов; организация переговоров и визитов в Ростовскую область.

В 2007 г. Агентство инвестиционного развития Ростовской области признано лучшим в России. Региональные структуры, специализирующиеся на привлечении инвестиций, регулярно обращались и продолжают обращаться в ростовское агентство за передовым опытом.

При участии Агентства за шесть лет (2004 - 2010 г.) в Ростовской области стартовали проекты с общим объёмом заявленных инвестиций 3,8 млрд. долларов США. Почти 60% всех проектов в портфеле Агентства – промышленные, более 70% проектов - с иностранными инвестициями.

В регионе имеются как действующие, так и виртуальные промышленные парки (специально отобранные для размещения промышленных проектов территории, к которым возможно и дешевле всего подвести инженерные коммуникации в кратчайшие сроки, где есть полная ясность относительно стоимости инженерии и земли). В настоящее время в Ростовской области

---

---

созданы и заполняются компаниями-резидентами следующие локальные индустриальные парки: Азовский, Новоалександровский, Красносулинский, Октябрьский (табл. 4).

Таблица 4

## Инвестиционный проект «Донские индустриальные парки»

Индустриальный парк	Расположение	Резиденты парка
Новоалександровский (100% заполненность резидентами) статус - действующий	расположен в 20 км от Ростова-на-Дону, в Азовском районе	- компания Coca-ColaHellenic, завод по выпуску напитков; - Danone-Юнимилк, строительство молочного комбината; - компания "Астон", выпуск пищевых ингредиентов - крахмалопродуктов и глюкозо-фруктозных сиропов; - Ростовский лакокрасочный завод; - Ростовский завод шампанских вин.
Азовский статус - действующий	находится в границах Ростовской агломерации, на южной окраине города Азова	- завод FritoLay (владелец – компания PepsiCo), по производству продуктов питания: картофельные чипсы Lay's, кукурузные палочки Cheetos, хлебные сухарики Хруsteam; - завод по производству напитков.
Красносулинский статус - действующий	находится в «золотом треугольнике» Восточного Донбасса, между городами Шахты, Новошахтинск и Красный Сулин, расстояние до Ростова-на-Дону – 75 км.	- компания Guardian, производство флоат-стекла; - компания AirProducts, производство промышленного газа; - американская компания PRAXAIR, производство промышленных газов; - французская компания IMERYS, завод по производству минеральных веществ; - российская корпорация ТехноНИКОЛЬ, производство минеральной изоляции из базальтового волокна.
Октябрьский индустриальный парк статус - действующий	расстояние до Ростова-на-Дону - 70 км, расстояние до федеральной трассы «Дон» (М 4) - 10 км	- донская компания «Евродон», крупнейший в России производитель мяса индейки; - «Металлдон», завод по выпуску металлоконструкций; - завод горячего цинкования металла; - завод по производству сэндвич-панелей; - окрасочный завод; - совместный проект «Евродон» и «Avermann» (Германия), домостроительный комбинат; - компания RockTronGroup (Великобритания) по переработке золошлаковых отходов.

Кроме того, показателем работы Агентства является реализация девелоперских проектов на левом берегу Дона, новых направлений для развития ту-



ризма и проекта международный аэропорт "Южный".

Международный аэропортовый комплекс «Южный» - крупнейший инфраструктурный проект Ростовской области. Срок реализации проекта - 2012 - 2016 г.

Особенности местоположения и характерные особенности проекта: местоположение будущего аэропорта - вблизи ст. Грушевская в Аксайском районе Ростовской области (расстояние до Ростова-на-Дону - 29 км); аэропорт I класса; аэродром класса «А»; эффективная логистика, близость к основным наземным транспортным магистралям; эффективное интермодальное сообщение (скоростная электричка); благоприятное расположение по отношению к воздушным трассам; выполнение посадки и взлётов исключительно над нежилыми территориями; планируемая пропускная способность аэропорта - 8 млн. пассажиров и 70 тыс. тонн грузов (потенциал увеличения объемов перевозок в долгосрочной перспективе - до 12 млн. человек).

Построенный аэропортовый комплекс и сопутствующая инфраструктура позволит создать сотни новых рабочих мест, что очень важно для развития рынка труда, особенно, с учетом потребностей расположенных поблизости шахтерских территорий.

В заключение отметим, что проведенный анализ инвестиционного развития Ростовской области, подтверждает наличие сегментов обладающих возможностями экономического развития. Но, сохраняющаяся высокая степень износа основных фондов в промышленности и одновременно тенденция уменьшения доли инвестиций, направляемой на обновление активной части основного капитала, является основной угрозой устойчивого и безопасного развития региона.

Внедрение промышленных зон, развитие эффективных кластеров, привлечение прямых иностранных инвестиций обеспечит не только становление экономики, но и позволит гармонично развивать регион в условиях перехода к новой модели конкурентоспособной российской экономики в целом.

#### **Список использованных источников**

1. <http://www.ipa-don.ru/offers/projects/eg/>.
2. <http://www.ipa-don.ru/offers/projects/uh/>.
3. <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=76307>.
4. <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=92221>.
5. Статистический ежегодник Ростовская область в цифрах 2010: Стат. сб. /Ростовстат. – Ростов-н/Д, 2011.
6. Щербакова Т.А., Агапова Т.Н. Управление региональной структурно-инвестиционной системой: концепция, теория, методология.– Таганрог: Издательство ИП Кравцова В.А. «Танаис», 2010.

**Издательство "Научная книга",**  
сообщает о требованиях, предъявляемых к статьям, предоставляемым  
в научно-практический журнал "Экономика и менеджмент систем  
управления"

**Языки:** русский; английский.

**Основные направления:**

- организация производства;
- стандартизация и управление качеством продукции;
- системный анализ, управление и обработка информации;
- управление в социальных и экономических системах;
- экономика и управление народным хозяйством;
- математические и инструментальные методы экономики.

**Даты:** научно-практический журнал "Экономика и менеджмент систем управления" издается не реже 4 выпусков в год.

**Требования к материалам**

1. Материалы предоставляются только по электронной почте [emsu@bk.ru](mailto:emsu@bk.ru) в единственном присоединенном к письму файле-архиве (WinRar, WinZip).

2. Материалы должны содержать инициалы и фамилии авторов, название (большими буквами), аннотацию (до 5 строк), ключевые слова (до 4 слов или словосочетаний) - все на русском и английском языках, а также полное название организации, представляющей статью.

3. Размер статьи должен находиться в пределах от 8 до 14 страниц стандартного машинописного текста (Word версии до 2003 включительно, при размере шрифта 14 pt, шрифт Times New Roman, страница А4, портретная ориентация, поля 25 мм всюду, одинарный межстрочный интервал). Список использованных источников обязателен.

4. Рисунки включаются в текст статьи, а также должны содержаться в отдельных графических файлах (форматы bmp, jpg, gif, tif, wmf).

**В архиве с материалами в отдельном файле должны содержаться:**

- сведения обо всех авторах (фамилия, имя, отчество, место работы и должность, ученая степень, звание, почтовый - с индексом - и электронный адрес);

- указание на количество заказываемых экземпляров (минимальное количество экземпляров, заказываемых авторами - не менее половины их количества с округлением в большую сторону);

- обязательство уплаты оргвзноса ориентировочно около 150 (200 - вне России) рублей (при оплате авторами) за одну страницу статьи в одном экземпляре журнала вместе со стоимостью пересылки в ценах февраля 2012 г.

Цена одной страницы при безналичной оплате - 250 руб., не включая НДС.

---

---



## Издательство «Научная книга»

**Специализация:** малотиражное издание учебной и научной литературы.

- Издание учебных пособий с получением **грифа УМО**.
- **Научные журналы**, включенные в **список ВАК**.
- Издание монографий и сборников трудов **в издательстве США**.
- **Микротиражи** от 2 до 49 экз.

---

### Журналы

- Системы управления и информационные технологии (**список ВАК**).
- Экономика и менеджмент систем управления (**список ВАК**).
- Врач-аспирант (**список ВАК**).
- Информационные технологии моделирования и управления.

На все журналы открыта **общероссийская подписка** через объединенный каталог «Пресса России» (зеленый).

---

### УМО

Издательство тесно взаимодействует с **Учебно-методическим объединением по образованию в области прикладной информатики**, получая грифы на учебные пособия и учебники для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности и направлению "Прикладная информатика".

На [www.sbook.ru](http://www.sbook.ru) в разделе «**В печати**» доступны оглавления, аннотации и цены учебников и **многих учебных пособий** с грифом УМО по прикладной информатике.

---

### Контакты

**Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «Научная книга»**

394077, г. Воронеж, ул. 60 Армии, 25-120

Телефон: (473)2667653

Факс: (473)2661253

Сайт: [www.sbook.ru](http://www.sbook.ru)

E-mail: [print@sbook.ru](mailto:print@sbook.ru)

---

**Монография, сборник трудов  
в издательстве США**



Издательство предоставляет возможность выпуска монографий, сборников трудов проводимых Вами семинаров, конференций на особых условиях:

- Издательство - **Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA** (ISBN 978-1-62174-\*\*\*-\*)

- Формат А5.
- Черно-белая печать.
- Мягкая полноцветная обложка.
- Регламент, правила оформления и представления, калькулятор – на сайте издательства [www.sbook.ru](http://www.sbook.ru).

**Воспользуйтесь возможностью повышения статуса Вашего издания до международного!**

---

**Сверхмалые тиражи (от 2 до 49 экз.)**

Издательство предоставляет возможность "Print on demand" - печати Вашего издания малым тиражом (от 2 до 49 экз.) на особых условиях:

- Издательство - **Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA** (ISBN 978-1-62174-\*\*\*-\*)

- Формат А5.
  - Рассылка по библиотекам России осуществляется по желанию авторов (не требуется законодательством США).
  - Объем книги до 560 страниц.
  - Черно-белая печать.
  - Мягкая полноцветная обложка.
  - Оплата только за счет авторов.
- 
-