

ВЕСТНИК 2(12) 2011

МАРИЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Научный журнал

Издаётся с ноября 2007 года
Выходит три раза в год

СЕРИЯ «Экономика и управление»

Журнал включен в **ПЕРЕЧЕНЬ** ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 г. №6/6)

Учредитель:

ФГБОУ ВПО «Марийский государственный технический университет»

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-30175 от 02.11.07)

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:

424006 Йошкар-Ола, ул. Панфилова, 17

Тел. (8362) 68-78-46, 45-51-75

Факс (8362) 41-08-72

e-mail: vestnik@marstu.net

Редактор *Т. А. Рыбалка*

Дизайн обложки *Л. Г. Маланкина*

Компьютерная верстка

А. А. Кислицын

Перевод на английский язык

М. А. Шалагина

Подписано в печать 28.09.11.

Формат 60×84 ¹/₈. Усл. п. л. 12,5

Тираж 500 экз. Заказ № 132.

Марийский государственный

технический университет

424000, Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3

Отпечатано с готового оригинал-макета

в ООО «Реклайн»

424007, Йошкар-Ола,

ул. Строителей, 95

Главный редактор **Е. М. Романов**

Главная редакционная коллегия:

Е. М. Романов, д-р с.-х. наук, профессор
(главный редактор)

В. А. Иванов, д-р физ.-мат. наук, профессор
(первый зам. гл. редактора)

А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор
(зам. гл. редактора)

С. А. Денисов, д-р с.-х. наук, профессор
(зам. гл. редактора)

Н. В. Рябова, д-р физ.-мат. наук, профессор
(зам. гл. редактора)

А. Н. Леухин, д-р физ.-мат. наук, профессор
(отв. секретарь)

Редакционная коллегия серии:

А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор
(зам. гл. редактора – редактор серии)

М. А. Азарская, д-р экон. наук, профессор

Р. М. Байгулов, д-р экон. наук, профессор (Ульяновск)

Н. Г. Багаутдинова, д-р экон. наук, профессор (Казань)

О. И. Боткин, д-р экон. наук, профессор (Ижевск)

В. И. Елагин, д-р экон. наук, профессор (Чебоксары)

Е. Г. Коваленко, д-р экон. наук, профессор (Саранск)

Н. И. Ларионова, д-р экон. наук, профессор

Н. В. Максимец, канд. экон. наук, профессор

В. Г. Наводнов, д-р техн. наук, профессор

С. Д. Резник, д-р экон. наук, профессор (Пенза)

А. П. Суворова, д-р экон. наук, профессор

Л. М. Чернякевич, д-р экон. наук, профессор

Г. Н. Филюшкина, д-р экон. наук, профессор (Москва)

СОДЕРЖАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

- М. Е. Кадышев, Л. А. Алякина.* Инновационно-образовательный комплекс как форма интеграции секторов образования, науки и производства **3**
- И. С. Наумов.* Поиск и управление оптимальным составом ресурсов на пространственно распределенных объектах при возникновении чрезвычайных ситуаций **12**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Р. Ю. Емадаков.* Семантический анализ экономической конкуренции: предметное и смысловое значение понятия **20**
- И. К. Низамутдинов.* Макроэкономические условия реализации региональной промышленной политики **29**
- Г. Н. Софронов, К. М. Урусова.* Формирование и развитие региональных рынков **38**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- О. Ю. Якимова, Т. П. Королева.* Оценка влияния инвестиций в информационные технологии на финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия **43**
- О. И. Аверина, И. С. Мамаева.* Оценка финансовой устойчивости предприятий строительной отрасли **53**
- О. Л. Алексеева, Т. А. Богатова, М. В. Романова.* Механизм формирования инфраструктуры поддержки и частно-государственного партнерства в инновационном развитии региона **63**
- О. В. Елагина.* Рыночные методы повышения запаса финансовой устойчивости кооперативных организаций **74**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- А. П. Суворова, О. В. Суворова.* Стратегическое управление структурой источников финансирования хозяйствующего субъекта **81**
- Т. В. Ялялиева, В. В. Терешина.* Предикативные модели анализа для целей финансового контроля **93**

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

- Г. В. Рокина, О. Н. Сутырина.* Проект «Национальное самосознание и конфессиональные предпочтения студенческой молодежи г. Йошкар-Олы» **104**
- Информация для авторов* **107**

CONTENTS

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

- M. E. Kadyshchev, L. A. Alyakina.* Innovative-educational complex as a form of integration of sectors of education, science and industry **3**
- I. S. Naumov.* Search and control of optimum structure of resources at spatially-distributed units in emergency **12**

ECONOMIC THEORY

- R. Yu. Emadakov.* Semantic analysis of economic competition: objective and semantic meaning of notion **20**
- I. K. Nizamutdinov.* Macroeconomic conditions of regional industrial policy realization **29**
- G. N. Sofronov, K. M. Urusova.* Regional markets formation and development **38**

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

- O. Yu. Yakimova, T. P. Koroleva.* Impact assessment of investments into information technologies to financial stability of an agricultural enterprise **43**
- O. I. Averina, I. S. Mamaeva.* Analysis of the building enterprise's financial stability **53**
- O. L. Alekseeva, T. A. Bogatova, M. V. Romanova.* Mechanism of formation of support and private-public partnership infrastructures in innovation development of the region **63**
- O. V. Yelagina.* Market instruments of financial stability improvement in cooperative organizations **74**

ACCOUNTING. FINANCE AND CREDIT

- A. P. Suvorova, O. V. Suvorova.* Strategic management of the structure of funding sources of an economic entity **81**
- T. V. Yalyalieva, V. V. Tereshina.* Predicative analysis models for financial control purposes **93**

CHRONICLE OF EVENTS

- G. V. Rokina, O. N. Sutyryna.* Project «National self-consciousness and confessional preference of Yoshkar-Ola students» **104**
- Information for the authors* **107**

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

УДК 330.111.4:378

М. Е. Кадышев, Л. А. Алякина

ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ СЕКТОРОВ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА

Приведено обоснование необходимости разработки системы мер по активизации инновационных процессов региональной экономики на основе интеграции образования, науки и производства. Разработана функциональная модель взаимодействия секторов регионального инновационно-образовательного комплекса. Предложена система мер по развитию процесса интеграции секторов образования, науки и производства. Описаны основные ожидаемые результаты предлагаемых мер.

Ключевые слова: инновационная политика, модернизация системы образования, территориальные корпоративные структуры, региональный инновационно-образовательный комплекс, функциональное моделирование.

Введение. Формирование инновационного характера экономики является одним из приоритетных направлений экономических преобразований в России и в ее регионах. Актуальной проблемой, стоящей перед региональной властью, является необходимость активизации инновационных процессов на региональном уровне. Решение этой проблемы требует формирования эффективного механизма интеграции секторов образования, науки и производства региона.

В ряде исследований [1, 2] рассматривается идея организации территориальных корпоративных структур как формы интеграции секторов образования, науки и производства. В настоящее время региональные производственные комплексы еще недостаточно изучены, в то же время реальные потребности региональной хозяйственной практики способствуют повышенному интересу к ним в связи с необходимостью модернизации всей системы экономических отношений в рамках территориальной национальной экономики.

В данной работе предлагается функциональная модель взаимодействия секторов регионального инновационно-образовательного комплекса, целью организации которого является генерация, накопление, обработка и передача новых знаний как в образовательных целях, так и в интересах производственной сферы, а также разработка и использование производственных инноваций.

В работе также предлагаются сопутствующие меры по активизации процессов интеграции секторов образования, науки и производства в рамках регионального инновационно-образовательного комплекса, проводится анализ основных ожидаемых результатов организации инновационно-образовательного комплекса на территории региона.

Цель исследования – разработать модель взаимодействия секторов образования, науки и производства региона, предложить систему мер по развитию интеграционных процессов в рамках регионального инновационно-образовательного комплекса и описать основные ожидаемые результаты предлагаемых мер.

1. Постановка задачи. В современных условиях приоритетным направлением экономических преобразований в России и в ее регионах является формирование инновационного характера экономики. Это обусловлено следующими факторами: во-первых, истощением легко осваиваемых природных ресурсов и сокращением доли дешевых трудовых ресурсов; во-вторых, увеличивающимся объемом наукоемкой продукции, ростом капитализации знаний в составе стоимости товаров и услуг; в-третьих, интенсивным развитием новых информационных технологий.

Одной из актуальных задач, решение которой позволит достичь поставленной цели – инновационного прорыва в экономике, является развитие наукоемкой промышленности на основе внедрения результатов перспективных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также использования интеллектуального потенциала высокопрофессиональных кадров.

Возможность перехода на инновационный тип развития определяется следующими основными факторами:

- состоянием системы образования;
- состоянием научно-технической сферы;
- уровнем развития сектора производства;
- готовностью всех секторов к согласованной работе в условиях непрерывно осуществляемых нововведений, внедрения инновационных технологий производства, выхода за рамки прежних принципов работы, необходимости не только реагировать на существующие потребности рынка, но и строить работу на опережение с целью достижения конкурентных преимуществ.

В связи с существующим отставанием от мирового уровня в развитии отраслей производственного сектора имеется необходимость в модернизации их производственных фондов, и, по мнению экспертов, эта задача является выполнимой в современных условиях.

Имеющийся в нашей стране интеллектуальный, в первую очередь, образовательный и научный потенциал достаточен для постановки задачи перехода на инновационный тип развития экономики, однако он, по нашему мнению, еще не в полной мере востребован.

Существует гипотеза, заключающаяся в том, что имеющийся в России и в ее регионах интеллектуальный потенциал может быть в значительной своей части вовлечен в рыночные отношения. Мировой опыт показывает, что в тех областях, где это возможно осуществить, следует ожидать существенного экономического роста. В связи с этим следует последовательно и системно вводить соответствующие рыночные институты и инструменты, целенаправленно выстраивать систему мер по развитию высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности, базирующуюся на интеграции образования, науки и производства.

При этом следует учитывать факторы, влияние которых может негативным образом сказаться в процессе реализации этих мер:

- недостаточно большие масштабы спроса на инновации по причине высокой степени монополизации и неразвитости конкурентной среды;
- в высших учебных заведениях зачастую отсутствует необходимая научно-технологическая база, что не дает возможности серьезного прорыва в науке;
- имеется существенное расхождение между потребностями предприятий и возможностями высших учебных заведений в подготовке научно-технических разработок, полностью готовых к внедрению и обеспеченных соответствующей сопроводительной документацией;
- существует проблема достижения высокого качества профессиональной подготовки инженерно-экономических кадров, соответствующего современным и опережающим международным требованиям.

Важную роль в процессе разработки системы мер по переходу на инновационный тип регионального развития играет выявление и эффективное использование территориальных и местных условий, конкурентного потенциала конкретного региона. Проведение самоанализа и самооценки состояния региона, его взаимосвязей с партнерами и конкурентами позволяет более точно определить профиль региона и целевые группы потребителей, что является залогом будущих успехов в социально-экономическом развитии и позиционировании территории во внешней среде. Каждый российский регион обладает особенными конкурентными преимуществами, поэтому в разных регионах разрабатываются и реализуются различные варианты инновационного развития.

Региональный научный потенциал неразрывно связан с инновационной политикой, проводимой во всех регионах Российской Федерации согласно Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [3]. Как указано в [4], способностью к инновационному прорыву обладает только малая часть регионов России, в первую очередь, 11 регионов-лидеров с высоким инновационным потенциалом и высокой инновационной активностью и, возможно, еще 18 подтягивающихся к ним регионов. Остальным регионам, в особенности регионам с низким природно-ресурсным и инновационным потенциалом необходимо ориентироваться на модель поэтапного эффективного развития, причем модель достаточно индивидуальную для конкретного региона.

Чувашская Республика, обладающая незначительным природным потенциалом и достаточно низким инновационным потенциалом, сделала значительный рывок в направлении инновационного развития. Разработан ряд документов, определивших основные приоритеты и стратегию развития, в числе которых:

- Концепция инновационного развития Чувашской Республики. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 21.02.2005 №39 [5];
- Республиканская комплексная программа инновационного развития промышленности Чувашской Республики на 2010-2015 годы и на период до 2020 года. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 29.05.2009 №178 [6];
- Республиканская целевая программа «Инновационное развитие – основа конкурентоспособности агропромышленного комплекса Чувашской Республики» на 2010-2015 годы и на период до 2020 года. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 04.06.2010 №167 [7].

Правительством республики разработан Перечень перспективных технологий и приоритетных направлений научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Акцент сделан на технологиях, которые носят межотраслевой характер, создают существенные предпосылки для развития многих технологических

областей или направлений исследований, вносят в совокупности главный вклад в социально-экономическое развитие региона.

Перечень [8] включает 27 приоритетных технологий, объединенных в десять блоков, среди которых: биотехнологии; энергосберегающие технологии и нетрадиционные энергоресурсы; принципиально новые материалы и химические технологии; информационные технологии и электроника; транспорт; производственные технологии; элементная база для развития нанотехнологий; системы жизнеобеспечения и защиты человека; социальные и гуманитарные исследования; экология и рациональное природопользование.

При отборе направлений учитывались общемировые приоритетные направления развития науки и техники, а также оценивалось влияние технологий на конкурентоспособность республики и ее социально-экономическое развитие.

Цель, определенная в Концепции инновационного развития Чувашской Республики [5], предусматривает построение инновационно-развитого общества, интегрированного в мировую экономику за счет формирования на территории республики идеологии инновационной культуры, обеспечивающей инновационное развитие во всех сферах жизнедеятельности, повышения интеллектуальной капитализации как основы социально-экономического развития Чувашской Республики.

Для достижения цели предполагается формирование эффективной инновационной системы, предусматривающей:

- интеграцию имеющихся в республике ресурсов, сосредоточение их на приоритетных направлениях инновационного развития;
- обеспечение инновационного развития наукоемких сфер экономики республики путем создания и развития отраслевой технологической базы для разработки и внедрения высокотехнологической и наукоемкой продукции и технологий в производство;
- создание привлекательной инновационной инфраструктуры, включающей системы научно-технического, информационного, кадрового, маркетингового обеспечения и защиты прав собственности;
- повышение спроса на инновации и создание механизмов привлечения частных инвестиций в сферу инновационного развития Чувашской Республики;
- вовлечение интеллектуального потенциала Чувашской Республики в процесс инноваций;
- организацию взаимодействия субъектов республиканской инновационной системы, в том числе по обмену технологиями.

Необходимость проведения активной инновационной политики в Чувашской Республике связана, в первую очередь, с поставленной задачей устойчивого социально-экономического развития региона, для чего требуется двукратное увеличение валового регионального продукта на душу населения.

Важным фактором обеспечения устойчивого и стратегически ориентированного регионального развития является выявление и эффективное использование конкурентных преимуществ региона. Возросшая значимость фактора конкуренции объясняется необходимостью не только держаться на одном уровне с другими производителями, но и работать на опережение – постоянно предлагать потребителям инновационные технологические решения, обеспечивающие конкурентные преимущества.

В условиях перехода к инновационному типу развития региональной экономики предъявляются высокие требования к компетентности и профессионализму кадрового обеспечения реального сектора экономики. В связи с необходимостью решать проблему преодоления недостаточной компетентности кадров повышается роль системы об-

разования, в особенности, возрастает роль взаимодействия высшей школы со сферой производства, в первую очередь, в части решения проблемы достижения качества инженерно-технического образования, соответствующего современным требованиям. Приоритетные задачи развития системы образования в Чувашской Республике, а также механизм их реализации изложены в [9]. Модернизация системы образования, по нашему мнению, является для Чувашской Республики одним из стратегических приоритетов развития на ближайшую перспективу.

В то же время, перед региональной властью стоит проблема активизации инновационных процессов на основе проведения политики, способствующей притоку инвестиций в инновационную сферу. Большие ожидания связаны с принятием федеральных законов № 217-ФЗ от 02.08.2009 и № 132-ФЗ от 07.06.2011, снимающих ряд ограничений к внедрению в хозяйственную деятельность результатов научных исследований, а также способствующих формированию благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности [10, 11].

Решение проблемы активизации инновационных процессов на региональном уровне требует формирования эффективного механизма интеграции секторов образования, науки и производства региона, обеспечивающего достижение синергетического эффекта в результате организации их активного взаимодействия.

Следует учитывать выводы экспертов и имеющийся мировой опыт, которые отмечают изменение сущности предприятия в постиндустриальном обществе: новый тип предприятия – это некая «креативная» корпорация – производственная «общность», в которой человеческие ресурсы, а также знания и информация, генерируемые ими, будут определять конкурентный потенциал фирмы. Конкурентоспособность фирм XXI века будет определяться их интеллектуальным лидерством, которое заключается в первенстве не на сегодняшних, а на будущих рынках, которых сегодня еще нет, но их нужно формировать и к ним нужно стремиться [12].

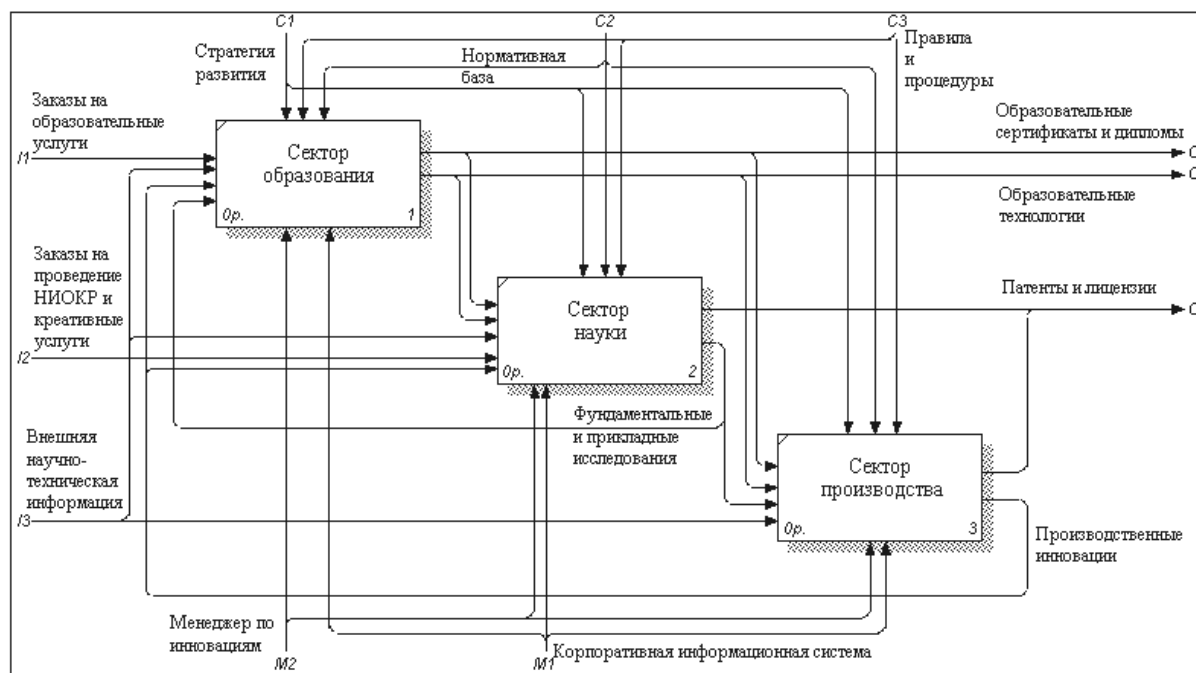
В ряде исследований, в частности в [1, 2], рассматривается идея организации территориальных корпоративных структур, основной функцией которых является создание сети компаний, специализирующихся на производстве интеллектуальных, инновационных, образовательных и инфраструктурных услуг, а также в создании организаций и каналов по распространению профессиональных знаний.

Территориальные корпоративные структуры интегрируют процессы разработки, коммерциализации и использования объектов интеллектуальной собственности. Конкурентные преимущества таких структур состоят в том, что они стремительно осваивают ведущие технологии и проникают на новые и растущие рынки.

В целом в настоящее время региональные производственные комплексы еще недостаточно изучены, в то же время реальные потребности региональной хозяйственной практики способствуют повышенному интересу к ним в связи с необходимостью модернизации всей системы экономических отношений в рамках территориальной национальной экономики.

Необходимо предложить модель, описывающую структуру регионального инновационно-образовательного комплекса, а также в наглядной форме представляющую взаимосвязи между его секторами. Кроме того, необходимо сформулировать предложения по активизации процессов интеграции секторов образования, науки и производства в рамках регионального инновационно-образовательного комплекса и сделать вывод об основных ожидаемых результатах организации инновационно-образовательного комплекса на территории региона.

2. Модель взаимодействия секторов регионального инновационно-образовательного комплекса. В качестве иллюстрации нами разработана функциональная модель взаимодействия секторов регионального инновационно-образовательного комплекса, целью организации которого является генерация, накопление, обработка и передача новых знаний как в образовательных целях, так и в интересах производственной сферы, а также разработка и использование производственных инноваций.



Функциональная модель взаимодействия секторов регионального инновационно-образовательного комплекса

Модель, представленная на рисунке, выполнена в соответствии с графической нотацией IDEF0. В качестве механизмов (исполнителей) задействован помимо корпоративной информационной системы, предназначенной для накопления профессиональных знаний, – менеджер по инновациям – новое направление подготовки специалистов высшего профессионального образования, соответствующее требованиям современности.

Инновационно-образовательный комплекс представляет собой сеть технологически связанных между собой компаний, которые объединяет стремление к производству технологически сложной, постоянно обновляемой, конкурентоспособной продукции. Ядром комплекса является университет или научная организация, способные генерировать новые идеи, а основным двигателем технологического прогресса являются частные компании региона, способные внедрить разработанные в лабораториях новые технологии в производство и добиться высокого коммерческого результата.

Целью создания сети компаний, входящих в инновационно-образовательный комплекс, является содействие вовлечению регионального интеллектуального потенциала в рыночные отношения путем формирования эффективного механизма взаимодействия научного сектора системы высшего профессионального образования с производственной сферой, организации активного научного и делового внутрисетевого взаимодействия и информационного обмена, организации совместной подготовки высокопрофес-

сиональных кадров для работы в высокотехнологичных и наукоемких отраслях производственной сферы. Необходимым условием достижения поставленной цели является формирование и поддержка в актуальном состоянии корпоративной информационной среды инновационно-образовательного комплекса.

Архитектура корпоративной информационной системы базируется на принципах клиент-серверного взаимодействия программных компонентов и обеспечивает многопользовательский режим работы в распределенной вычислительной среде.

Центральная часть информационной системы представлена совокупностью баз данных, предназначенных для накопления и постоянного обновления сведений:

- о направлениях фундаментальных и прикладных научных исследований, тематике научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), проводимых в рамках высшей школы, на промышленных предприятиях и в организациях;
- о видах разрабатываемой наукоемкой продукции, в том числе по степени готовности к внедрению в масштабное промышленное производство;
- о компаниях-разработчиках наукоемкой продукции как внутри, так и за пределами региона;
- о потребностях реального сектора экономики – промышленных предприятий, организаций и бизнес-структур – в производственных инновациях.

Регулярное проведение мониторинга маркетинговой информации о потребностях предприятий и организаций в научных исследованиях и разработках позволит активизировать процесс получения компаниями, входящими в инновационно-образовательный комплекс, заказов на проведение НИОКР и креативные услуги, обеспечит обратную связь между заказчиками и разработчиками наукоемкой продукции. Для обеспечения информационного взаимодействия сети компаний, входящих в комплекс, по научным и деловым вопросам целесообразным является создание корпоративного форума для общения участников на интересующие их темы в режиме реального времени.

Инновационно-образовательный комплекс имеет пространственно-территориальное измерение, то есть его технологическое содержание формируется в зависимости от конкурентных сравнительных преимуществ конкретного региона. Поскольку каждый российский регион обладает особенными сравнительными преимуществами, на всем экономическом пространстве России могут быть реализованы различные варианты технологически ориентированного развития, что позволит, в конечном счете, повысить уровень экономического развития регионов-аутсайдеров и дотационных регионов до уровня более развитых регионов.

3. Меры по активизации интеграционных процессов в рамках регионального инновационно-образовательного комплекса. Активизация процессов интеграции секторов образования, науки и производства в рамках регионального инновационно-образовательного комплекса, на наш взгляд, требует осуществления следующих сопутствующих мер:

- создания общей материально-технической базы образовательных учреждений и промышленных предприятий, в частности, создания современных учебных лабораторий как на базе действующих предприятий, так и на территории учебных заведений;
- привлечения к преподавательской деятельности ведущих специалистов предприятий-работодателей;
- согласования контрольных цифр приема абитуриентов по специальностям, а также подготовки студентов по специализациям с работодателями с целью обеспечения высоких показателей трудоустройства выпускников по полученной специальности;

- формирования образовательных программ, учитывающих имеющиеся потребности реального сектора экономики, а также проведения их экспертизы и утверждения работодателями;
- осуществления постоянного мониторинга потребностей предприятий-работодателей региона в кадровом обеспечении с целью обеспечения возможности прогнозирования ситуации на рынке труда в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- внедрения механизмов стимулирования учреждений образования по результатам инновационной деятельности, разработки и внедрения в производство объектов интеллектуальной собственности.

4. Ожидаемые результаты. В результате организации на территории региона инновационно-образовательного комплекса следует ожидать:

- укрепления материально-технической базы образовательных учреждений, оснащения учебного процесса современными техническими средствами;
- повышения эффективности работы высших учебных заведений в деле подготовки квалифицированных специалистов для высокотехнологичных и наукоемких производств;
- организации совместного производства опытных партий наукоемкой продукции;
- увеличения масштабов внедрения в производство технологических инноваций;
- сокращения периода времени от разработки научной идеи до ее практической реализации и внедрения в коммерческий оборот;
- более широкого использования результатов фундаментальных и прикладных научных исследований в образовательном процессе в высших учебных заведениях;
- привлечения в высшую школу дополнительных внебюджетных источников развития;
- повышения престижа технических специальностей, профессии ученого и, как следствие, привлечения в науку инициативной, одаренной молодежи.

Заключение. Разработанная функциональная модель регионального инновационно-образовательного комплекса представляет собой форму организации процесса интеграции секторов образования, науки и производства региона и может служить базой для дальнейших исследований в этой области. В частности, каждый из блоков модели может быть декомпозирован с целью построения иерархической функциональной модели, более детально описывающей взаимодействия между компонентами регионального инновационно-образовательного комплекса.

Предложенная система мер, сопутствующих созданию инновационно-образовательного комплекса, может способствовать решению проблемы активизации инновационных процессов на региональном уровне.

Список литературы

1. Бойко, И.В. Стратегия технологически-ориентированного развития экономики региона: автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / И. В. Бойко. – СПб., 2008. – 38 с.
2. Дадаев, Л.М. Экономический контекст становления региональных инновационно-образовательных комплексов (концепция, опыт, перспективы): автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01, 08.00.05 / Л. М. Дадаев. – Кисловодск, 2009. – 46 с.
3. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 № 1). URL: <http://base.garant.ru/198072/> (дата обращения: 05.02.2011).
4. Сеньков, В.И. Модель инновационно-устойчивого развития регионов с низким ресурсным обеспечением (на примере Чувашской Республики) / В. И. Сеньков // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки: научный журнал. – 2008. – №1. – С. 463-468.

5. Концепция инновационного развития Чувашской Республики. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 21.02.2005 №39. URL: <http://gov.cap.ru/home/15/Innov/Konzept/Publik/39-Konz.doc> (дата обращения: 05.02.2011)
6. Республиканская комплексная программа инновационного развития промышленности Чувашской Республики на 2010-2015 годы и на период до 2020 года. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 29.05.2009 №178. URL: http://www.lib.cap.ru/Virt/doc/1_01.doc (дата обращения: 05.02.2011).
7. Республиканская целевая программа «Инновационное развитие – основа конкурентоспособности агропромышленного комплекса Чувашской Республики» на 2010-2015 годы и на период до 2020 года. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 04.06.2010 №167. URL: http://gov.cap.ru/home/16/programs/2010/program_innov.doc (дата обращения: 05.02.2011).
8. Перечень приоритетных направлений научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ Чувашской Республики. Утвержден постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 23.05.2006 №128. URL: http://gov.cap.ru/home/15/Zakon/Post_128/128-perez.doc (дата обращения: 05.02.2011).
9. Стратегия развития образования в Чувашской Республике до 2040 года. Утверждена Указом Президента Чувашской Республики от 21.03.2008 №25. URL: <http://gov.cap.ru/home/49/law/2008/25u-2103.rar> (дата обращения: 05.02.2010).
10. Федеральный закон от 02.08.2009 №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (принят ГД ФС РФ 24.07.2009). URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1021968> (дата обращения: 14.05.2011).
11. Федеральный закон от 07.06.2011 №132-ФЗ «О внесении изменений в статью 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и статью 5 Федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 11.05.2011). URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1560336>. (дата обращения: 10.07.2011).
12. *Абрамов, В.* Интеллектуальные ресурсы как конкурентное преимущество фирмы / В. Абрамов // Государственная служба. – 2004. – № 6(32). URL: <http://www.rags.ru/akadem/all/32-2004/32-2004Content.html> (дата обращения: 18.09.2009).

Статья поступила в редакцию 23.07.11.

М. Е. Kadyshchev, L. A. Alyakina

INNOVATIVE-EDUCATIONAL COMPLEX AS A FORM OF INTEGRATION OF SECTORS OF EDUCATION, SCIENCE AND INDUSTRY

Rationale for development of the system of measures to intensify innovative processes of regional economy on the basis of integration of education, science and industry is presented. Functional model of interaction between sectors of regional innovative and educational complex is developed. System of measures in development of the process of integration of sectors of education, science and industry is offered. The main expected outcomes of the proposed measures are described.

Key words: *innovation policy, education system modernization, territorial corporate structures, regional innovative-educational complex, functional modeling.*

КАДЫШЕВ Михаил Евгеньевич – аспирант кафедры экономической теории Чувашского государственного университета (Чебоксары). Область научных интересов – проблемы развития систем управления предприятиями и промышленными комплексами рынка, проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий и региона в целом. Автор 11 публикаций.

E-mail: lena.kadisheva@yandex.ru

АЛЯКИНА Людмила Александровна – старший преподаватель кафедры информационных систем Чувашского государственного университета (Чебоксары). Область научных интересов – интеллектуальный потенциал нематериальных активов региональной экономики, моделирование бизнес-процессов, проектирование информационных систем. Автор 35 публикаций.

E-mail: almila5@rambler.ru

УДК 681.5.011

И. С. Наумов

ПОИСК И УПРАВЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНЫМ СОСТАВОМ РЕСУРСОВ НА ПРОСТРАНСТВЕННО РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ОБЪЕКТАХ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ

Описана система управления ресурсами при ликвидации чрезвычайных ситуаций, при использовании которой можно при том же объеме ресурсов минимизировать ущерб. Проведен поиск оптимального состава ресурсов из четырех типов на модельном примере, которые с различной производительностью можно применить на трех различных объектах.

Ключевые слова: система управления, ресурс, чрезвычайная ситуация, ликвидация, риск, локализация, производительность, ущерб.

Введение. Развитие системы предупреждения об опасных явлениях, способов уменьшения опасности и смягчения последствий чрезвычайных ситуаций (ЧС) считается одной из приоритетных областей деятельности на всех уровнях. Однако опасные природные и техногенные явления как источник чрезвычайных ситуаций могут прогнозироваться лишь на очень малых с точки зрения проведения превентивных мероприятий временных интервалах. Это приводит к необходимости использования в качестве исходных данных частот этих событий [1].

Проведенный анализ исследований в этой предметной области показал, что решение задач создания эффективных систем обеспечения нерасходуемыми ресурсами в высоко ответственных производственных процессах и разработка соответствующих логистических моделей активно проводятся уже несколько десятилетий. Но до сих пор не решены научные и практические задачи в направлении, которое связано с рассматриваемой предметной областью. Взаимосвязь параметров процесса обеспечения ресурсами и результатов управления в кризисных ситуациях до сих пор остается малоизученной [2].

Необходимо совершенствование систем управления, ориентированных на локализацию и ликвидацию ЧС. Эффективный превентивный план формируется на основе оптимального распределения ресурсов, сил и средств, необходимых для реализации мероприятий с целью максимально возможного блокирования чрезвычайных ситуаций.

Основными критериями формирования оптимального превентивного плана по предупреждению и ликвидации последствий ЧС являются минимум ущерба; минимум общих затрат на реализацию превентивных мероприятий; минимум общего времени реализации оперативных мероприятий по ликвидации ЧС и ее последствий. В качестве ограничений используются ограничения на общие объемы ресурсов, сил и средств, выделенных для реализации мероприятий, на наличие необходимых сил и средств в пунктах их дислокации, структурные ограничения на связи ЧС и проводимых мероприятий.

Первоочередные задачи в системе управления ЧС заключаются в нахождении оптимального (рационального) распределения имеющегося персонала и оборудования по

объектам, на которых возникли ЧС, а также в определении необходимого состава персонала и оборудования и их количества для достижения поставленных целей.

В нашей стране наиболее близкие по содержанию и полные, но не учитывающие особенностей рассматриваемой области практики, исследования выполнены в Министерстве обороны РФ. Большое внимание проблемам управления в чрезвычайных ситуациях уделяется в работах ученых из Академии гражданской защиты МЧС, Всероссийского НИИ гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций, Агентства МЧС России и СНГ по мониторингу и прогнозированию чрезвычайных ситуаций. В опубликованных монографиях и статьях показана необходимость решения задач обеспечения ресурсами для ликвидации чрезвычайных ситуаций. В среднесрочной программе научно-технической деятельности МЧС и организационно-методических указаниях по подготовке для этого министерства прямо ставится задача разработки специальных моделей, обеспечивающих создание научно-методической основы для управления ресурсами [3]. За рубежом, в частности в США, аналогичные исследования выполняются в интересах развития федерального агентства по управлению страной в кризисных ситуациях.

При этом исследования, выполненные к настоящему времени, не позволяют дать обоснованные ответы на вопросы о том, какие ресурсы, в каком количестве, где размещать и как использовать с учетом комплекса реальных условий для того, чтобы они обеспечили максимальный эффект от применения в чрезвычайных ситуациях.

Необходимость поиска ответов на эти вопросы при отсутствии научного аппарата определения оптимальных значений параметров и стратегии функционирования системы обеспечения ресурсами для ликвидации чрезвычайных ситуаций составляют суть сложившегося противоречия. Необходимо совершенствование систем управления, ориентированных на локализацию и ликвидацию чрезвычайных ситуаций. Первоочередные задачи в системе управления ЧС заключаются в нахождении оптимального (рационального) распределения имеющегося персонала и оборудования по объектам, на которых возникли ЧС, а также в определении необходимого состава персонала и оборудования и их количества для достижения поставленных целей.

Актуальность обусловлена объективной потребностью в заблаговременном создании материальной основы оперативного управления локализацией и ликвидацией чрезвычайных ситуаций на потенциально опасных объектах и отсутствием соответствующего научно-методического аппарата подготовки решений по экономически обоснованному размещению ресурсов, реализация которых обеспечивает минимизацию возможного ущерба.

Актуальные потребности науки и практики приводят к необходимости разработки нового подхода к созданию и совершенствованию систем обеспечения ресурсами для ликвидации чрезвычайных ситуаций, который предполагает, в отличие от известных, комплексный учёт факторов, предопределяющих величину возможного ущерба от чрезвычайных ситуаций [4].

Поэтому необходимо исследовать процесс управления ресурсами для локализации и ликвидации ЧС на пространственно распределенных промышленных объектах, а предметом в исследовании должны быть закономерности влияния состояния системы обеспечения ресурсами и стратегий ее функционирования на результаты управления процессами локализации и ликвидации ЧС на пространственно распределенных промышленных объектах [5].

Цель работы – создание системы управления ресурсами при ликвидации чрезвычайных ситуаций, при использовании которой можно при том же объеме ресурсов минимизировать ущерб.

Задачи:

- 1) определить оптимальные значения параметров состояния системы обеспечения ресурсами;
- 2) оптимально распределить средства и выбрать состав ресурсов из заданной совокупности типов, не выходя за бюджетные ограничения;
- 3) вывести алгоритм решения задачи распределения средств и определения ресурсов.

Определение оптимальных значений. В первую очередь необходимо определить оптимальные значения параметров состояния системы обеспечения ресурсами при условии, что каждый из объектов ликвидирует ЧС самостоятельно.

Конкретизируем содержание модели. Пусть известно количество типов ресурсов V и их производительность $\|\pi_j\|$. Известна матрица ущербов от ЧС на каждом объекте $\|U_i^{\max}\|$. Известна длительность процесса развития ЧС, в течение которого возможна ликвидация ЧС. Величина предотвращенного ущерба пропорциональна производительности ресурсов и величине располагаемого времени, следовательно

$$U_i = \tau_i \sum_j \pi_j x_{ij},$$

где π_j – производительность ресурса j -го типа; x_{ij} – количество ресурсов j -го типа на i -м объекте; τ_j – располагаемое время.

Ресурсы находятся на объекте и при возникновении ЧС немедленно используются для ликвидации ЧС. В этом случае располагаемое время равно требуемому [6]. Количество финансовых средств для приобретения ресурсов на каждом объекте может быть ограничено, и тогда для каждого объекта соответственно выражается $C_i^{\max}$. Известны стоимости ресурсов, выраженные матрицей $\|C_j\|$, и производительность каждого вида ресурсов, выраженная матрицей $\|\pi_j\|$.

Эти сведения могут быть уточнены и конкретизированы с учетом особенностей промышленных объектов для учета производительности каждого вида ресурса на каждом конкретном объекте и затрат на приобретение каждой единицы ресурса с учетом стоимости их размещения на каждом объекте.

Известно максимальное количество ресурсов, которое может быть размещено на каждом объекте $\|x_i^{\max}\|$. Необходимо на выделенные средства $C_i^{\max}$ приобрести ресурсы x_{ij} и разместить их на объектах таким образом, чтобы минимизировать суммарный ущерб, при этом:

$$C_{\Sigma} = \sum_i C_i^{\max}.$$

Оптимальное распределение ресурсов. В результате решения задачи необходимо не только оптимально распределить средства, но и оптимально выбрать состав ресурсов из заданной совокупности V типов, не выходя за бюджетные ограничения.

С учетом особенностей размещения ресурсов на объектах по величине C_{ij} – стоимости одного образца j -го типа для ликвидации ЧС на i -м объекте, можно определить обобщенные потребности в каждом виде ресурсов:

$$C_j = \sum_i C_{ij} x_{ij}.$$

Кроме того, можно определить общие средства, необходимые для ликвидации ЧС на i -м объекте:

$$C_j = \sum_i C_{ij} x_{ij}, \quad i = \overline{1, N}.$$

С учетом выражения производительности ресурсов:

$$P_i = \sum_{j=1}^V \pi_j x_{ij}, \quad i = \overline{1, N}; \quad j = \overline{1, V}.$$

Постановка задачи. Найти такое $\{x_{ij}\}$, при котором $\sum_{i=1}^N (U_i^{\max} - P_i \tau_i) \rightarrow \min$, при ограничениях:

$$P_i > 0; \quad P_i \leq P_i^{\max}; \quad \sum_j C_j x_{ij} \leq C_i^{\max}; \quad \sum_i C_i^{\max} \leq C_{\Sigma}; \quad x_{ij} \geq 0; \quad \sum_i x_{ij} \leq x_i^{\max}.$$

Поскольку целевая функция не возрастает из-за стремления к увеличению количества ресурсов на каждом объекте, а ограничение линейно [7], то решение будет определяться при знаке «равно» в ограничении:

$$\sum_{j=1}^V \sum_{i=1}^N C_{ij} x_{ij} \leq C_{\Sigma}.$$

Вычислим матрицу $\|U_{ij}\|$, в которой $U_{ij} = \frac{U_i \omega_{ij}}{C_{ij}}$,

где U_i – максимальный ущерб на i -м объекте; ω_{ij} – удельный предотвращенный ущерб j -м средством на i -м объекте; Θ_{ij} – прирост целевой функции на единицу затрат.

Условие целесообразности замены средства k -го типа средством j -го типа: $\Theta_{ij} \geq \Theta_{ki}$. Из этого следует, что увеличение средств C_{Σ} , направляемых на приобретение ресурсов или обеспечение выполнения требования к повышению их эффективности, неизбежно приводит к вытеснению менее эффективных ресурсов и замене их более эффективными, хотя и дорогими [8].

Условие для предварительной оценки и отбора ресурсов реализуется на основе принципа доминирования.

Ресурс типа k может быть исключен из рассмотрения для возможности его применения на i -м объекте, если:

$$\begin{cases} \Theta_{ki} \leq \Theta_{ji} \\ \omega_{ki} \leq \omega_{ji} \end{cases} \text{ и тем более } \begin{cases} C_{ki} \geq C_{ji} \\ \omega_{ki} \leq \omega_{ji} \end{cases} \quad j = \overline{1, V}, j \neq k. \quad (1)$$

Ресурс типа k может быть вообще исключен из рассмотрения, если условие (1) для него выполняется при всех i .

Таким образом, если известны условия оптимальной замены ресурсов, то может быть определена зависимость изменения оптимального состава ресурсов и максимального уровня достигаемого эффекта от величины бюджета, C_i выделяемого для ликвидации ЧС на i -м объекте – $\varphi_i(C_i)$. При наличии таких функций задача примет вид:

$$\varphi(\overline{C}) = \sum_i^N \varphi_i(C_i) \rightarrow \max.$$

При этом необходимо определить вектор $\overline{C} = \{C_i\}_N$, компоненты которого удовлетворяют условиям:

$$\sum C_i \geq 0; \quad C_i \geq 0; \quad i = \overline{1, N}.$$

Алгоритм решения задачи имеет следующий вид:

1) вычислить элементы матрицы $\|\Theta_{ij}\|$;

2) согласно принципу доминирования исключить из рассмотрения «лишние» элементы матрицы $\|\Theta_{ij}\|$;

3) последовательно наращивая бюджет, $C_i \leq C$, применяя условие доминирования, определить зависимости $\varphi_i(C_i)$ для $i = \overline{1, N}$;

4) определить вектор $\overline{C}_0 = \|\{C_i^0\}\|$, доставляющий максимум функции $\varphi = \overline{\varphi}(\overline{C})$:

а) на t шаге процесса определить номер i_t , согласно условию: $\Theta_{i_t}^{(V)} = \max_{1 \leq i \leq N} \Theta_i^{(V)}$;

б) вычислить текущее значение неизрасходованного ресурса $C^{(t)}$: $C^{(t)} = C^{(t-1)} - \Delta C_{i_t}^{(V)}$,

Δx_{i_t} определяется из условия: $\Theta_{i_t}^{(V)} = \max \{\Theta_{i_t}\}$, $0 < \Delta x_{i_t} < C$;

в) проверить условие $C^{(t)} \leq 0$, если оно выполняется, то получено оптимальное распределение ресурсов, в противном случае необходимо перейти к следующему оператору, $t = t + 1$;

г) вычислить текущее значение компонент вектора $\overline{x}^{(t)}$ согласно оператору:

$$C_i^{(t)} = \begin{cases} C_i^{(t-1)}, & \text{если } i \neq i_t \\ C_i^{(t-1)} + \Delta C_{i_t}^{(V)}, & \text{если } i = i_t \end{cases};$$

д) вычислить текущее значение целевой функции по формуле:

$$U_t = U_{t-1} + \Delta U_{i_t}^{(t)}, U_0 = 0;$$

$$\max U(\overline{C}) = \max_{\Delta x_{i,j}} \sum_i \sum_t \Theta_{i_t} \Delta C_{i_t} - \sum_i \tau_{i_t} \Theta_{i_t}^{(V)} \Delta C_{i_t}^{(V)};$$

е) вычеркнуть элемент матрицы $\Theta_{i_t}^{(V)}$. Перейти к пункту а);

5) записать решение, прекратить вычисления.

На рис. 1 и 2 приведены результаты обоснования оптимального распределения ресурсов между тремя объектами по четырем типам ресурсов, исходя из объема выделенных средств.

$\|\pi_{ij}\|$ – матрица производительности j типа агрегата на i -м объекте ($i = \overline{1,3}; j = \overline{1,4}$);

$\|C_{ij}\|$ – стоимость применения j агрегата на i -м объекте ($i = \overline{1,3}; j = \overline{1,4}$);

$\|U_i^{\max}\|$ – матрица максимальных ущербов на объектах;

$\|x_{ij}^0\|$ – матрица оптимального распределения количества и типов ресурсов по объектам;

$\|C_i^{\max}\|$ – матрица распределения ресурсов между объектами;

C_1 и C_2 – два варианта выделения средств по объектам, для которых проведены расчеты;

ΔU_1 и ΔU_2 – значения максимальных величин ущербов для первого и второго вариантов.

Модельный пример. Графические зависимости $U = f(C_1)$, $U = f(C_2)$, $U = f(C_3)$ показывают изменение величины максимального ущерба при оптимальном распределении выделенных средств между объектами.

Зависимость $U = f(C)$ показывает максимальную величину суммарного ущерба при оптимальном распределении ресурсов между объектами, то есть проведен поиск опти-

мального состава ресурсов из четырех типов на модельном примере (в условных единицах), которые с различной производительностью можно применить на трех различных объектах:

$$\|\pi_{ij}\| = j \begin{matrix} i \\ \begin{vmatrix} 1 & 0,2 & 0,2 \\ 0,8 & 0,9 & 0,6 \\ 0,5 & 0,7 & 0,9 \\ 0,2 & 0,8 & 0,4 \end{vmatrix} \end{matrix}.$$

Затраты на приобретение ресурсов с учетом стоимости размещения этих ресурсов на объектах:

$$\|C_{ij}\| = j \begin{matrix} i \\ \begin{vmatrix} 80 & 5 & 5 \\ 40 & 40 & 8 \\ 20 & 20 & 16 \\ 20 & 45 & 8 \end{vmatrix} \end{matrix}.$$

Оценки возможного ущерба:

$$\|U_i^{\max}\| = |100 \quad 80 \quad 40|.$$

Рассмотрим различные уровни финансирования:

$$C_1 = 136;$$

$$C_2 = 130,$$

различным образом распределены по объектам:

$$\|C_i^{\max}\|_1 = |80 \quad 40 \quad 16|;$$

$$\|C_i^{\max}\|_1 = |60 \quad 50 \quad 20|.$$

В представленном модельном примере субъективное распределение финансовых средств на объекты предопределило соответствующий ожидаемый ущерб от наилучшего индивидуального использования средств для приобретения ресурсов на каждый объект.

Для C_1 :

$$\Delta U_1 = 11;$$

$$\|x_{ij}^0\| = \begin{vmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 1 \\ 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}.$$

Для C_2

$$\Delta U_2 = 27;$$

$$\|x_{ij}^0\| = \begin{vmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 2 \\ 3 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}.$$

Представленные на рис. 1 зависимости характеризуют ожидаемый ущерб на объектах от величины выделяемых на каждый объект финансовых средств. Анализ этих зависимостей может служить основой для принятия решения по индивидуальному использованию финансовых средств.

Зависимость суммарного ущерба (рис. 2) при оптимальном распределении средств имеет определяющее значение при принятии решения.

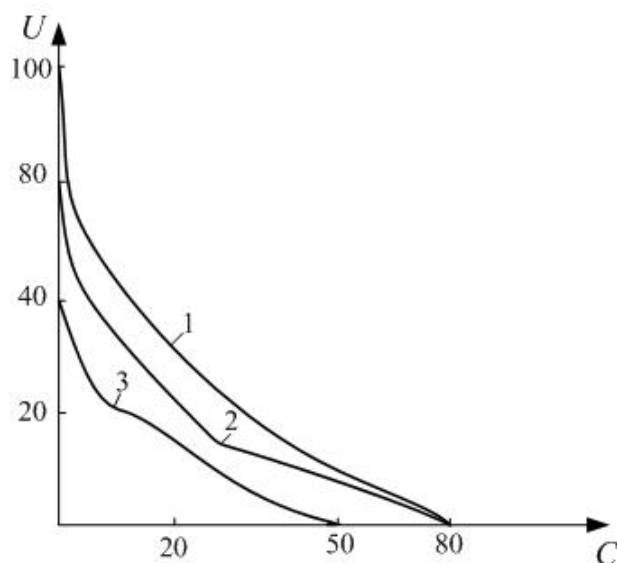


Рис. 1. Зависимости возможного ущерба от средств на его предотвращение на объекте №: а) 1; б) 2; в) 3

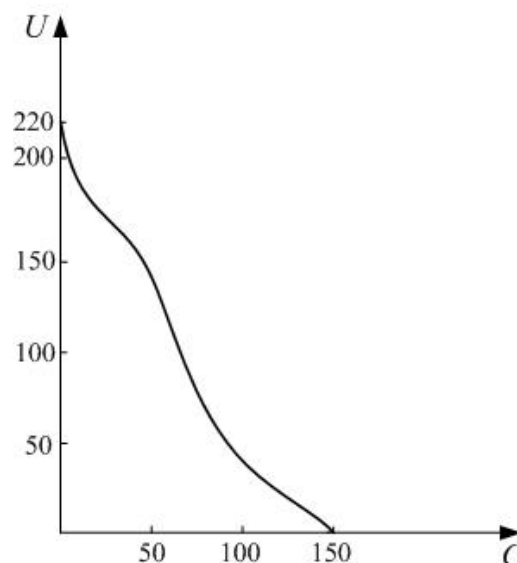


Рис. 2. Суммарная зависимость ущерба от средств на его предотвращение

Закключение. Очевидно, что решающим фактором противодействия катастрофическому развитию чрезвычайных ситуаций является наличие соответствующих ресурсов, оперативное использование которых сокращает или предотвращает возможный ущерб. К таким ресурсам, помимо специалистов, обладающих особыми знаниями, необходимо, в первую очередь, отнести агрегаты и системы, способные с высокой производительностью локализовать или ликвидировать негативные последствия чрезвычайных ситуаций.

Таким образом, решение проблемы обоснования типа и количества агрегатов каждого типа для объектов при управлении ресурсами в случае возникновения чрезвычайных ситуаций является неотъемлемой частью в системе управления ресурсами на пространственно распределенных объектах.

Список литературы

1. Андрюнькина, Е.В. Проведение анализа риска возникновения чрезвычайных ситуаций на химически опасном объекте в условиях плотной городской застройки / Е. В. Андрюнькина, Н. Н. Висицкий, П. С. Куприенко и др. // Обеспечение экологической безопасности в чрезвычайных ситуациях: Матер. III Междунар. науч.-практ. конф. – Воронеж: ВГТУ, 2007. – С. 647-654.
2. Антонов, Г.Н. Методы прогнозирования техногенной безопасности сложных организационно-технических систем / Г. Н. Антонов // Проблемы управления рисками в техносфере. – 2009. – Т. 5. – № 1. – С. 15-21.
3. Организационно-методические указания по подготовке органов управления, сил гражданской обороны и единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций на 2011-2013 годы (письмо МЧС России от 7 декабря 2010 г. № 2-4-60-15-14). URL: <http://www.mchs.gov.ru/activities/?ID=154821> (дата обращения: 17.01.2011).
4. Брушлинский, Н.Н. Подходы к формированию концепции системы обеспечения безопасности народного хозяйства от аварий, катастроф, стихийных бедствий / Н. Н. Брушлинский, В. Л. Семиков // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. – 1991. – Вып. 1. – С. 9-32.
5. Концепция создания Единой автоматизированной системы антикризисного управления жизнедеятельностью государства в условиях повседневной деятельности, предупреждения и ликвидации ЧС. – М.: МЧС, 2008. – 137 с.
6. Вентцель, Е.С. Введение в исследование операций / Е. С. Вентцель. – М.: Советское радио, 1964. – 391 с.

7. Цвиркун, А.Д. Структура многоуровневых и крупномасштабных систем / А. Д. Цвиркун, В. К. Акинфиев. – М.: Наука, 1993. – 160 с.

8. Ильясов, Б.Г. Моделирование процессов ликвидации динамически развивающихся чрезвычайных ситуаций / Б. Г. Ильясов, И. У. Ямалов, О. Я. Бежаева // Проблемы управления и моделирования в сложных системах: тр. IV междунар. конф. – Самара: СНЦ РАН, 2002. – С. 311-315.

Статья поступила в редакцию 24.05.11.

I. S. Naumov

SEARCH AND CONTROL OF OPTIMUM STRUCTURE OF RESOURCES AT SPATIALLY-DISTRIBUTED UNITS IN EMERGENCY

The control system of resources in emergency management situations is described, with the use of the system it is possible to minimize damage with the same resource level. The search of optimum composition of resources from four types is carried out on a modeling instance; the resources can be applied at three different units with different productivity .

Key words: control system, resource, emergency, emergency response, risk, localization, productivity, damage.

НАУМОВ Игорь Сергеевич – аспирант Пермского национального исследовательского политехнического университета. Область научных интересов – автоматизация и управление технологических процессов и производств. Автор 50 публикаций.

E-mail: igor14-88@list.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 005.332.4:164.2

Р. Ю. Емадаков

СЕМАНТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ: ПРЕДМЕТНОЕ И СМЫСЛОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОНЯТИЯ

Выявлена вариативность подходов к определению и толкованию конкуренции в экономических системах, требующая учета контекстного восприятия при работе с различными источниками литературы. Проведен семантический анализ категорий «конкуренция» и «экономическая конкуренция», в результате которого уточнены и детализированы предметные и смысловые значения данных понятий. Выявлены различные планы выражения понятия «конкуренция» в экономических системах, указывающие на специфические контексты его характеристики. Предложена совокупность элементов и характеристик смыслового значения понятия «экономическая конкуренция».

Ключевые слова: конкуренция, виды конкуренции, экономическая конкуренция, семантический анализ, предметное значение понятия, смысловое значение понятия.

Введение. Конкуренция, бесспорно, относится к числу основных базовых категорий экономики и экономической теории. С «легкой руки» А. Смита, и совершенно естественно и справедливо, конкуренция производителей (продавцов) стала рассматриваться как атрибут рынка и механизм его регулирования «невидимой рукой». Аналогичным образом абстрактная модель «совершенной конкуренции» стала основой доминирующих в экономической теории и, главным образом, в экономическом образовании классического и неоклассического подходов. Сам термин «конкуренция» широко используется в различных контекстах без дополнительных пояснений, как нечто само собой разумеющееся. Таким образом, данные обстоятельства фактически придают конкуренции априорный и имманентный характер в разного рода экономических исследованиях.

В связи с этим необходимо отметить, что первые крупные работы, посвященные собственно конкуренции, публикуются в 1933 году – это «Теория монополистической конкуренции» Э. Чемберлина и «Экономическая теория несовершенной конкуренции» Д. Робинсон. До этого конкуренции уделяет сколько-нибудь обособленное внимание

Дж. С. Милль. В последней четверти XX века формируется фундаментальная «расширенная концепция конкуренции» М. Портера, выводящая исследование конкуренции на системный уровень и почти единодушно и безоговорочно принимаемая научным сообществом.

Однако в этой кажущейся простоте и очевидности при внимательном рассмотрении выявляется довольно определенная тема научного исследования – логико-семантический анализ экономической конкуренции. Здесь достаточно сказать, что в наиболее значимых работах, посвященных исследованию экономической конкуренции, попросту отсутствуют определения самого исходного понятия. Это обстоятельство, вероятно, можно объяснить, с одной стороны, вышеназванной и всеми принимаемой априорностью и имманентностью самого понятия в контексте его общего рыночного значения, с другой стороны, производным от этого прагматизмом и утилитаризмом – так, например, отсутствует определение конкуренции как таковой и в популярном словаре современной экономической теории Макмиллана.

Возможно, при общем прочтении такое отсутствие дефиниций покажется малозначимым обстоятельством, однако, не говоря уже о том, что с точки зрения методологии определенность понятий является одной из основ любого дискурса, можно привести некоторые практические примеры, демонстрирующие наличие рассматриваемого проблемного поля.

Так, например, в критике работ В. Ойкена отмечается нечеткость его модели «полной конкуренции» и того, чем она является – процессом или результатом. Контекст работы Э. Чемберлина позволяет говорить, что конкуренция (монополистическая конкуренция в частности) предстает как модель, структура рынка. М. Портер, что так же является по общему контексту работ, тяготеет к процессному пониманию конкуренции. Ф. Хаек [1,с.30], например, достаточно парадоксально, на первый взгляд, считает: «конкуренция – это централизованное планирование, осуществляемое множеством самостоятельных индивидов».

Наиболее популярные в данной сфере современные отечественные авторы весьма разнятся в своих подходах. Так, А.Ю. Юданов [2,с.12] определяет рыночную конкуренцию как борьбу «... фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей... на доступных сегментах рынка». Г.Л. Азоев [3,с.5] понимает под конкуренцией «...соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими и физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели». Р.А. Фатхутдинов [4,с.33] предлагает следующее определение: «конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами на конкретном рынке (территории) для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях».

Федеральный закон «О защите конкуренции» (в редакции Федерального закона от 01.12.2007 N 318-ФЗ) трактует конкуренцию как «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [5].

Очевидные отличия приведенных выше толкований свидетельствуют о многоаспектности понятия «конкуренция» и, соответственно, о возможностях анализа его смыслового и содержательного наполнения в контексте собственно экономической конкуренции как разновидности социальной конкуренции в частности и биологической конкуренции в целом.

Цель работы состоит в формально-логическом уточнении содержания семантической категории «экономическая конкуренция» на основе ее номинального определения, описания и характеристики.

Решаемые задачи, направленные на достижение цели:

1) анализ предметного значения семантической категории «экономическая конкуренция»: выявление, определение и описание наиболее существенных свойств и признаков, обозначающих ее как некоторую целостность, выделенную из мира объектов, и отраженных в самом понятии;

2) анализ смыслового значения семантической категории «экономическая конкуренция»: план выражения понятия, указывающий на контекст, в котором оно характеризуется.

Интерпретация результатов и их анализ. Как отмечает авторитетный советский, российский экономист П.С. Завьялов [6,с.209]: «понятие конкуренции, ..., многозначно, поэтому универсального ее определения не существует». Как отмечает ряд авторов [7,с.32]: «Необходимо определиться со значением термина «конкуренция» с экономической точки зрения. Можно выделить две основные концепции понимания конкуренции, одна делает акцент на поведение продавцов и покупателей, а другая – на структуре рынка». Однако здесь необходимо отметить, что различные существующие и возможные концепции будут характеризовать именно различный контекст понимания данного предмета, различный план выражения понятия и наличие этой фактической множественности описания будет раскрывать его смысловое значение, т.е. будет связано с решением второй поставленной задачи.

При этом, по нашему мнению, определение предметного значения конкуренции вообще и экономической конкуренции в частности, т.е. решение первой поставленной задачи, вполне достоверно может базироваться на этимологическом происхождении понятия. Хотя и в этом вопросе в имеющихся в распоряжении источниках нет полной согласованности. Например, в БСЭ – «позднелатинское *concurrentia*, от латинского *concurrere* – сбегаюсь, сталкиваюсь» [8,с.28], в другом авторитетном академическом словаре – «*concurrere* – бежать вместе» [9,с.350], можно встретить вариант – «от латинского «*concurrere*» – бежать к цели» [10,с.135] или «*concurrere* – сталкиваться» [11,с.277]. Здесь необходимо отметить, что современные издания вопросами семантики и этимологии не обременяются в принципе, естественным исключением является Большая Российская Энциклопедия, в которой приводится следующая трактовка: «от ср.-век. лат. *concurrentia*, букв. – совместный бег, соревнование, столкновение», но при этом для следующей статьи «конкурс» встречаем – «от лат. *concurrere*, букв. – совместный бег, соревнование, столкновение» [12,с.51-52]. Однако, думается, что видимые этимологические расхождения, бесспорно интересные с лингвистической точки зрения, тем не менее, не влияют на общее понимание предмета, и следует солидаризироваться с традиционным толкованием конкуренции как соперничества и соревнования.

При этом, необходимо отметить, что этимология и первоначальное понимание конкуренции, как видно, соотносятся с человеческим соперничеством вообще, в широком биолого-социальном смысле. На глубокое понимание смысла конкуренции в биолого-социальных системах уже в древности указывает библейская строка: «Не знаете ли, что бегущие на ристалище бегут все, но один получает награду? Так бегите, чтобы получить» (Библия – 1-е коринфянам, 9, 24) [1,с.31]. Функциональное понимание конкуренции можно увидеть у Плутарха: «Кони, запряженные в колесницу, бегут быстрее, нежели поодиночке, – не потому, что общими усилиями они легче рассекают воздух, но потому, что их разжигает соревнование и соперничество друг с другом» [1,с.31].

По нашему мнению, данная историчность понимания конкуренции не должна составлять возможности для существования релятивистских сомнений в простоте и однозначности определения предметного значения семантической категории «конкуренция». Достаточно лаконичным и, с точки зрения решаемой задачи, «чистым» определением может быть следующее – «соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели каждый для себя лично» [9,с.350].

Решая задачи исследования с позиции системно-диалектической методологии, представляется возможным считать, что экономическая конкуренция является частным случаем социальной конкуренции (человеческое соперничество вообще в различных видах и уровнях антропосистем), которая, в свою очередь, является частным случаем биологической конкуренции. Необходимо отметить, что, предлагая наличие таких классов понятия «конкуренция» как «экономическая конкуренция», «социальная конкуренция» и «биологическая конкуренция», мы не встречали в источниках собственно однозначного упоминания этих категорий как таковых, а имеет место наличие соответствующих значений в определениях, поэтому сама постановка вопроса в части названия категорий может быть дискуссионной. Например, можно говорить о конкуренции в экономических, социальных и биологических системах, соответственно, либо в различных сочетаниях этих систем.

Так, БСЭ определяет именно биологическое значение конкуренции следующим образом: «Соревнование, взаимоотношения между организмами одного и того же или разных видов, в ходе которых они соревнуются за одни и те же средства существования и условия размножения; одна из сторон борьбы за существование (вторая её сторона – элиминация, т. е. уничтожение менее приспособленных форм и устранение их от размножения). Различают внутригрупповую и межгрупповую конкуренцию. Внутригрупповая осуществляется между особями популяции (на основе их индивидуальных различий) за сохранение своей жизни и жизни потомства. Межгрупповая конкуренция происходит между популяциями (на основе их групповых различий) и приводит к вытеснению одних популяций другими» [8,с.29].

По отношению к предлагаемой категории «социальная конкуренция» прямых определений не найдено, но достаточно контекстными и содержательными могут являться следующие: «Конкуренция – одна из основных форм организации межличностного взаимодействия, характерная достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства с добивающимися тех же целей и интересов индивидами или группами. Обычно отличается сильной персональной вовлеченностью, активизацией субъекта действия, частичной деперсонализацией представлений о “противнике”» [13,с.190]; «Конкуренция – это борьба между индивидами, группами или обществами за овладение ценностями, запасы которых ограничены и неравным образом распределены между индивидами или группами (это могут быть деньги, власть, статус, любовь, признательность и другие ценности). Она может быть определена как попытка достижения вознаграждения путем отстранения или опережения соперников, стремящихся к идентичным целям. Конкуренция основана на том факте, что люди никогда не могут удовлетворить все свои желания» [14,с.5].

При этом, сообразуясь с принципом историзма и преемственности возникновения и развития научного знания, необходимо еще раз отметить, что появление как в быденном, как в литературном, так и в научном обороте представлений о конкуренции связано именно с социальной конкуренцией. Примером высокого уровня обобщения этих представлений может являться, например, «Государь» Н. Макиавелли. С возникнове-

нием экономической теории («до Смита велись экономические дискуссии, а после него – дискуссии в рамках экономической теории» [15, с.458]) развиваются представления об экономической конкуренции. Теория эволюции Ч. Дарвина формирует представления о биологической конкуренции.

По нашему мнению, реализация феномена конкуренции в биологических, социальных и экономических системах, при всей разноплановости и специфичности целей, структур и процессов в них, универсализируется на основе того, что во всех случаях присутствует и наблюдается собственно соперничество и состязательность (соревновательность). Это дает основание полагать, что правильнее говорить не о различных значениях категории «конкуренция», как это принято в справочной литературе, а о различных разновидностях конкуренции, в приложении к различным видам систем (биологическим, социальным, экономическим).

В последнее время можно встретить употребление термина «конкуренция» в приложении к элементам различных других систем, например, конкуренция нормативных актов (норм права), конкуренция решений (путей) в алгоритмах информационных процессов. В силу динамизма языка такое расширение поля использования термина вполне естественно, но в приведенных примерах, как кажется, избыточно, поскольку существуют собственные, даже специальные, термины – «коллизия» и «выбор», соответственно. Думается, что полемичным может являться и перенесение «конкуренции» на системы неживой природы (например, конкуренция тектонических плит, конкурентное всасывание микроэлементов), поскольку в них хотя и происходит взаимодействие, столкновение различных элементов (объектов), но отсутствуют субъекты принятия решений в каждой из сторон. Тем не менее, нужно признать этот вопрос открытым для междисциплинарного исследования и сама его постановка демонстрирует актуальность возможностей универсализации конкуренции в рамках системного анализа.

В приближении к экономической конкуренции удачным по своей лаконичности и содержательности выглядит определение П.С. Завьялова [6, с.209]: «конкуренция – это соперничество, соревнование между товаропроизводителями на рынке за более выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимально возможной прибыли». Достаточно краткое и емкое выражение встречаем и в научном издании под руководством академиков РАН Д.С. Львова и А.Г. Поршнева [16, с.435]: «понятие конкуренции применяют чаще всего по отношению к взаимному соперничеству между производителями или продавцами с целью сбыта своих товаров, услуг и получения максимальной прибыли».

По нашему мнению, данных определений достаточно для раскрытия предметного значения экономической конкуренции и, с учетом того, что они могут быть дополнены в части ряда недостающих характеристик, результат синтеза может выглядеть следующим образом:

экономическая конкуренция – это взаимное соперничество, соревнование между инвесторами, товаропроизводителями или продавцами на различных рынках за более выгодные условия вложения капиталов, производства и сбыта товаров (работ, услуг) для получения большей прибыли и (или) рыночной власти (силы).

Как видно, авторская редакция и содержательные дополнения коснулись:

во-первых, множественного числа рынков, поскольку конкуренция может идти по поводу всего многообразия возможных ресурсов (природных, материальных, финансовых, трудовых, временных, информационных, коммуникационных);

во-вторых, сравнительной степени прибыли, поскольку не только превосходная (абсолютная) степень, но и сравнительная (процессная) степень отражает характер целеполагания у участников конкурентной борьбы;

в-третьих, дополнительного указания в качестве цели (подцели) получение большей рыночной власти, поскольку ощущение (зачастую именно субъективное ощущение) доминирования является сильным мотиватором деятельности;

в-четвертых, дополнительного указания в качестве субъектов и объектов конкуренции, соответственно, инвесторов и вложения капиталов, поскольку в современных условиях чрезвычайно велико значение глобальных финансовых рынков, являющихся не только самостоятельной «ареной борьбы», но и влияющих на товарные рынки.

Говоря о достаточности приведенного определения для раскрытия предметного значения экономической конкуренции, необходимо отметить, что встречающееся в литературе многообразие определений может быть объяснено следующим образом.

С одной стороны, имеет место естественная конъюнктурность, вызываемая сменой общих парадигм. Сравним, например: «ожесточенная, непрекращающаяся борьба капиталистов между собой» и «экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы собственников». Как видно, вместе со смещением акцентов происходит насыщение понятия различными качествами и характеристиками. При этом нельзя исключать простой претенциозности различных авторов, которые осуществляют собственное позиционирование в части «научной новизны» за счет различных словесных вариаций, не несущих зачастую дополнительной смысловой нагрузки.

С другой стороны, в подавляющем большинстве случаев определения различных авторов вариативны, поскольку касаются не предметного, а смыслового значения понятия, т.е. характеризуют различные его аспекты, значимые или специфичные с точки зрения данного конкретного исследования или собственной авторской позиции. В этом смысле подобная вариативность играет большую роль, поскольку она позволяет расширить представление о смысловых значениях понятия, что полезно как с классификационной точки зрения, так и с позиции улучшения контекстного восприятия и понимания.

Здесь можно перейти к решению второй поставленной задачи – анализу смыслового значения семантической категории «экономическая конкуренция». В одной из предыдущих работ [17] мы, не ставя названной задачи, а проводя общий монографический анализ, выявили, по меньшей мере, три подхода к акцентуализации различных планов выражения понятия, указывающих на контекст, в котором оно характеризуется.

Во-первых, это, собственно, соперничество субъектов рынка за достижение лучших условий или результатов в какой-либо сфере. Соперничество может проявляться в виде борьбы за наиболее выгодные условия вложения капитала, условия производства, сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли.

Во-вторых, конкуренция рассматривается как необходимый, имманентно присутствующий, элемент рынка, регулирующий деятельность его участников, способствующий уравниванию спроса и предложения и формирующий, таким образом, рыночные цены. При этом в результате подобного взаимодействия происходит наилучшее удовлетворение общественных потребностей. В результате конкуренции выравниваются и пропорции общественного производства посредством перемещения капиталов из одних отраслей в другие.

В-третьих, понимание конкуренции как свойства рынка положено в основу типологии рынка или типов рыночных структур. В зависимости от степени конкуренции на рынке принято выделять такие её типы, как чистая (совершенная, свободная) конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополистическая конкуренция (олигополия) и чистая монополия.

Уточняя и дополняя перечень элементов и характеристик смыслового значения экономической конкуренции, можно говорить, что она предстает как:

явление – собственно, проявляющаяся и воспринимаемая форма обнаружения (выражения) сущности предмета, отражающая его внешние свойства и отношения (а именно, проявление соперничества и состязательности участников конкурентных отношений);

связь – взаимообусловленность элементов экономических систем;

отношения – взаимозависимость элементов экономических систем;

процесс – совокупность последовательных действий участников конкурентных отношений для достижения какого-либо результата (цели) и последовательная смена состояний стадий развития;

деятельность – форма осознанного и активного отношения к процессу конкуренции, содержание которой составляет целенаправленное воздействие на его изменение и преобразование;

качество (рынка) – неотделимая от рынка его существенная определенность (наряду с прочими), благодаря которой данный рынок является таковым в данный момент времени;

свойство (рынка) – то обнаружение качества для данного рынка, которое обуславливает как его отличительную специфику, так и общность с другими рынками; конкуренция как свойство рынка обладает определенной интенсивностью, т.е. может изменяться;

признак (рынка) – наличие или отсутствие у данного рынка соответствующего свойства по отношению к другим рынкам;

атрибут (рынка) – неотъемлемое свойство рынка (данное смысловое значение применимо только к полноценным рыночным отношениям, для квазисистем – не может употребляться по определению);

характеристика (рынка) – один из способов качественного и количественного описания различных рынков;

состояние (рынка) – характеристика рынка, отражающая проявление присущих ему свойств и отношений; то или иное общее положение;

структура (тип рынка) – совокупность устойчивых связей, свойств и отношений, определяющих разность возможных состояний рынка;

ситуация (рыночная, на рынке) – совокупность условий и обстоятельств, определяющих состояние рынка в моменте, или переход от одного состояния к другому;

функция (рынка, рыночных отношений) – отношения двух и более участников рынка, в которых изменению одних параметров сопутствуют изменения других; конкуренция как функция рынка может рассматриваться с точки зрения последствий, вызываемых взаимодействием участников конкурентных отношений.

Предложенный перечень элементов и характеристик смыслового значения экономической конкуренции, в принципе, может быть продолжен. Так, например, можно говорить, что конкуренция является параметром рынка, моделью рынка или фактором его развития, но, думается, что это уже оттенки смысловых значений, и нам удалось сформировать общее представление.

Необходимо отметить, что как формально-логический, так и диалектико-логический подходы оставляют еще поле деятельности в вопросе семантического анализа экономической конкуренции и начатая автором разработка темы будет продолжена в следующих выпусках журнала.

Выводы. Существующая вариативность определения и употребления понятия «конкуренция» по отношению к экономическим системам, в принципе, радикально не противоречива и проистекает из различных смысловых толкований, значимых для ав-

тора конкретного исследования. Однако неясность трактовок может создавать неясность восприятия и требует контекстного анализа в каждом конкретном случае.

Собственно, исходное понятие «конкуренция» должно употребляться и восприниматься буквально как «соперничество» и «соревнование», что и составляет предметное значение данного понятия. Диалектическая логика показывает реализацию (проявление) конкуренции в социальных, экономических и биологических системах. С точки зрения формальной логики конкуренция в социальных, экономических и биологических системах должна рассматриваться не в качестве разных предметных значений понятия «конкуренция», а в качестве различных видов конкуренции, т.е. образовывать совокупность смысловых значений данного понятия. Последнее обстоятельство объясняется тем, что во всех названных видах систем присутствует полное сохранение предметного значения понятия «конкуренция».

Сама видовая терминология не является еще в полной мере устоявшейся и возможно употребление как более широкого речевого оборота «конкуренция в социальных, экономических и биологических системах», так и более предметных оборотов «социальная конкуренция», «экономическая конкуренция» и «биологическая конкуренция». При этом в большинстве случаев в литературе употребляется просто собственно термин «конкуренция», а смыслодержательное значение выявляется из контекста соответствующего источника.

Для определения предметного значения понятия «экономическая конкуренция» представляется возможным считать достаточным следующее: экономическая конкуренция – это взаимное соперничество, соревнование между инвесторами, товаропроизводителями или продавцами на различных рынках за более выгодные условия вложения капиталов, производства и сбыта товаров (работ, услуг) для получения большей прибыли и (или) рыночной власти (силы).

Существующее в литературе достаточное многообразие определений конкуренции в экономических системах варьируется в основном вокруг возможных смысловых значений понятия. В связи с этим выявлены три подхода к акцентуализации различных планов выражения понятия, касающиеся рассмотрения конкуренции в экономических системах как деятельности, регулятора и типологии рынков.

Предложена совокупность элементов и характеристик смыслового значения экономической конкуренции – это явление, связь, отношения, процесс, деятельность, качество, свойство, признак, атрибут, характеристика, состояние, структура, ситуация, функция. Учет приведенных элементов и характеристик смыслового значения экономической конкуренции в научных исследованиях способен расширить и классифицировать представления о ней и улучшить контекстное восприятие и понимание.

Список литературы

1. Душенко, К.В. Универсальный цитатник бизнесмена и менеджера / К. В. Душенко. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 656 с.
2. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», издательство «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 384 с.
3. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.: ил.
4. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
5. Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, №31, ст. 3434.
6. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах / П. С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с.

7. Асаул, А.Н. Управление фирмой на основе разработки стратегии ее развития / А. Н. Асаул, И. В. Денисова, Ю. Л. Матвеев и др.; Под. ред. д.э.н., проф. Асаула А.Н. – СПб: Международная Академия менеджмента, 2003. – 168 с.
8. Большая Советская Энциклопедия.: В 30 томах / Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е. – М.: «Советская Энциклопедия», 1973. – Т. 13. Конда – Кун. 1973. – 608 с.
9. Словарь иностранных слов. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1955.
10. Все о маркетинге. Сборник материалов для руководителей предприятий, экономических и коммерческих служб. – М.: АЗИМУТ-ЦЕНТР, 1992. – 368 с.
11. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз / И. К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
12. Большая Российская Энциклопедия: в 30 т / Председатель Науч.-ред. совета Ю.С. Осипов. Отв. ред. С.Л. Кравец. Т. 15. Конго-Крещение. – М.: Бол. Рос. Э-я, 2010. – 767 с.
13. Психологический словарь / авт.-сост. В.Н. Копорулина, М.Н. Смирнова, Н.О. Гордеева, Л.М. Балабанова; Под общей ред. Ю.Л. Неймера. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 640 с.
14. Миронов, М.Г. Ваша конкурентоспособность / М. Г. Миронов. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2004. – 160 с.
15. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
16. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршнев; Гос. ун-т упр., Отделение экономики РАН. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 702 с.
17. Емадаков, Р.Ю. Теория конкуренции и ее роль в аграрном секторе экономики / Р. Ю. Емадаков; Марийск. гос. техн. ун-т. – Йошкар-Ола, 2001. – 17 с. – Библиогр. 27 назв. – Рус. – Деп. в ВИНТИ 17.05.01, № 1272-B2001.
18. Ойкен, В. Основы национальной экономики / В. Ойкен; Пер. с нем.; Общ. ред. В. С. Автономова, В.П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
19. Портер, Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
20. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин; Пер. с англ.; Под ред. Ю.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
21. Шипунова, О.Д. Логика и теория аргументации / О. Д. Шипунова. – М.: Гардарики, 2005. – 270 с.

Статья поступила в редакцию 05.04.11.

R. Yu. Emadakov

SEMANTIC ANALYSIS OF ECONOMIC COMPETITION: OBJECTIVE AND SEMANTIC MEANING OF NOTION

Variability of approaches to definition and interpretation of competition in economic systems is revealed. The revealed variability requires to take into account context perception in the work with different sources of literature. Semantic analysis of the categories «competition» and «economic competition» is carried out, as a result of the analysis objective and semantic meanings of the notions are specified and given in detail. Various planes of expression of the notion «competition» in economic systems, indicating specific contexts of its characteristic, are revealed. Assembly of elements and characteristics of semantic meaning of the notion «economic competition» is offered.

Key words: competition, types of competition, economic competition, semantic analysis, objective meaning of notion, semantic meaning of notion.

ЕМАДАКОВ Роман Юрьевич – кандидат экономических наук, профессор кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – общая теория конкуренции и конкурентоспособности организации и продукции. Автор 36 публикаций.

E-mail: emadakov@mail.ru

УДК 332.145

И. К. Низамутдинов

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Представлен анализ условий реализации региональной промышленной политики на макроуровне. Рассмотрена проблема разработки и реализации региональной промышленной политики в рамках макроэкономической нестабильности, а также вопросы влияния крупного российского бизнеса на реализацию промышленной политики. Предложено использование новых подходов к оценке влияния текущей макроэкономической ситуации на особенности реализации региональной промышленной политики.

Ключевые слова: финансовый кризис, инфляция, промышленность, антикризисная политика.

Введение. Эффективность реализации региональной промышленной политики зависит от множества факторов. Такие факторы, как существующая процентная ставка, курс национальной валюты, протекционизм, мировой финансовый и экономический кризис оказывают значительное влияние и на возможности и направления функционирования региональной промышленной политики в России в целом. Данные макроэкономические параметры фактически определяют внешнюю среду, в которой существует и развивается промышленность. Ряд общих макроэкономических инструментов, таких, как изменения в налогах и государственных расходах, могут быть отнесены и к инструментам самой промышленной политики. Это касается в том числе и политики государства по поддержке тех или иных предприятий или даже отраслей российской промышленности в условиях современного кризиса. Другие параметры, например, изменения в монетарной политике, оказывают косвенное, но от этого не менее значительное влияние на промышленную политику.

Целью работы является выявление и обоснование влияния текущей макроэкономической ситуации на особенности реализации региональной промышленной политики.

Методика исследования основана на применении системного подхода с использованием аналитического, расчетно-конструктивного, статистико-экономического и эмпирического методов.

Интерпретация результатов исследования и их анализ. С началом кризиса 2008 года или фактически с переходом на новый этап развития, можно сказать, что Россия исчерпала сырьевую модель экономического роста, основанную на добыче углеводородов и благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре. При изменении мировой конъюнктуры других источников экономического роста (помимо экспорта сырья) в экономике страны до сих пор не образовалось. При этом ситуация в российской экономике в настоящий момент по-прежнему определяется общим состоянием мировой экономики, что накладывает определенный отпечаток и на все принимаемые решения в сфере формирования и реализации промышленной политики, в том числе и на уровне региона [1].

Начальной точкой текущих изменений на мировом рынке можно считать проблемы в системе жилищного кредитования в США. Ситуация в данной системе в начале 2000-х гг. фактически характеризовалась тем, что требования к заемщикам данного рынка постепенно упрощались до появления на рынке кредитов, выдававшихся заемщикам, финансовое положение которых совсем не гарантировало исполнения ими взятых на себя обязательств.

Рост подобных займов происходил вследствие действий нескольких основных групп игроков:

1) ипотечных брокеров, принимавших решение о выдаче жилищных займов и получавших комиссию с их объема;

2) инвестиционных и ипотечных банков, выкупавших кредиты у брокеров. В целях уменьшения рисков при этом финансовые организации активно продавали их в виде производных ценных бумаг;

3) страховых компаний, которые страховали банковские риски;

4) агентств жилищного кредитования, созданных правительством США. В целях ускорения оборота ипотечного капитала данные агентства выкупали ипотечные займы у кредиторов, снабжая их таким образом денежными возможностями для выдачи новых займов.

В результате действий всех вышеперечисленных групп игроков первоначально в секторе недвижимости, а затем и в других секторах американской экономики возникли серьезные проблемы, влияющие и на общее состояние всей мировой экономики.

Общее состояние мирового рынка, в свою очередь, явилось причиной к развитию кризисных явлений в России. Текущий кризис проявился в России в рамках влияния на промышленную политику первоначально в трех основных направлениях:

1) произошло кредитное сжатие и потеря части капиталов российской банковской системой. Это было связано с тем, что в условиях недостатка свободных денег на международных рынках международные инвесторы начали выводить финансовые вложения с развивающихся рынков, в том числе и из России, уменьшая свои возможные риски. В результате в России произошло повышение процента и сокращение сроков кредитования, что привело к свертыванию программ долгосрочного развития в целом ряде отраслей национальной промышленности и сузило возможности государства в сфере промышленного регулирования. Цели государства были переориентированы в первую очередь на решение краткосрочных оперативных задач;

2) произошло общее падение российской экономики, связанное с падением мировых цен на нефть. Полное изменение внешнеэкономической благоприятной конъюнктуры на фоне возникших проблем на мировых рынках капитала также привело к ощутимым потерям. Таким образом, не только возможности государства и банков оказались ограниченными, но и промышленные предприятия столкнулись с сокращением собственных средств, которые можно было бы использовать на модернизацию и решение текущих задач;

3) в полной мере проявила себя перегруженность российской экономики краткосрочными внешними займами при отсутствии возможности их рефинансировать, что в целом негативно повлияло на инвестиционный климат в стране.

Все вместе данные проблемы очень резко сократили возможности государства в целом, а также возможности отдельных регионов, в частности по проведению промышленной политики. Финансовые средства оказались ограниченными, займы на международном рынке стали дороги, а в условиях экономического спада рискованными. Все это привело к переориентации государства на определенное время от решения

стратегических задач к достижению краткосрочных целей, направленных в первую очередь на стабилизацию положения в экономике.

В рамках общего анализа макроэкономических условий реализации промышленной политики следует отметить также, что в целом в России с начала десятилетия и до первой половины 2008 года показатель капитализации был важным критерием функционирования российских компаний (табл. 1). При этом государство поддерживало обращение российских компаний к иностранным источникам привлечения финансирования. Рост курсовой стоимости ценных бумаг компаний воспринимался всеми (и бизнесом, и государством) фактически как объективный показатель успешности функционирования предприятия, а иностранное финансирование было относительно дешевым и не несло в себе угрозы стабильности. В свою очередь покупка зарубежных активов российским крупным бизнесом рассматривалась как показатель растущей экономической мощи России.

Т а б л и ц а 1

Капитализация крупнейших интегрированных бизнес-групп в 2009 г. [2, с.7]

	Капитализация на 06.04.09, млрд. руб.	Капитализация на 06.04.09, млрд. долл.	Изменение долл.- капитализации за год, %	Изменение долл.- капитализации за 2 года, %
«Газпром»	3219,6	96,4	-67,7	-60,5
«Роснефть»	1780,6	53,3	-44,4	-39,3
«Лукойл»	1195,0	35,8	-49,5	-49,9
«Норильский никель»	433,3	13,0	-74,9	-65,6
«Северсталь»	120,6	3,6	-66,0	47,2
АФК «Система»	99,0	3,0	-81,3	-80,1
«Русал»	33,4	1,0	-97,5	-

Во второй половине 2008 года сформировалась новая ситуация. Как было отмечено выше, финансовый кризис лишил крупные российские предприятия зарубежного финансирования и поставил вопрос о возврате взятых ранее долгов. Тем не менее, до 2008 года в российской экономике уже оформился ряд тенденций, важных для нашего анализа общей ситуации в условиях кризиса. Среди данных тенденций остановимся на следующих:

1) в данный период происходило постепенное усиление неформальных связей крупного российского бизнеса с государством. Фактически ни одна крупная компания в России в этот период не могла успешно развиваться без одобрения со стороны органов государственной власти. Для многих компаний подобные отношения с государством создавали возможность получения дополнительной «административной ренты», которая в краткосрочном периоде серьезно превышала возможную отдачу от проведения мероприятий по повышению эффективности функционирования компании;

2) близость к государству создавала впечатление уменьшения рисков и способствовала росту заимствований (прежде всего за рубежом – в силу недостаточной развитости российской финансовой системы) и проведению сверхагрессивной политики по покупке активов [3, с.72].

Таким образом, если в любой национальной экономической системе на современном этапе развития мирового рынка признание крупного бизнеса в роли важного субъекта национальной модернизации – это необходимый элемент экономической стратегии, то в российской экономике часто не крупные предприятия становились источни-

ком и фактором модернизации в экономике, а сам крупный бизнес искал возможности извлечения дополнительной «административной ренты» и доходов, обеспеченных не рыночными факторами (близостью к органам государственной власти), что несомненно влияло и на общую ситуацию в экономике.

Возвращаясь к нашему анализу, отметим также, что существующие в настоящее время возможности для развития крупного бизнеса в России в рамках реализации промышленной политики государства могут быть задействованы в двух базовых направлениях.

Первое направление — структурная перестройка российских интегрированных бизнес-групп (ИБГ) в направлении избавления от излишних активов и трансформации в компании с четкой технологической логикой, формируемых с учетом запросов мирового фондового рынка. При данном направлении развития можно утверждать, что по мере налаживания типовых процедур корпоративного контроля должен будет произойти постепенный отход собственников от непосредственного участия в управлении и взятие собственниками на себя в первую очередь чисто инвестиционных функций.

Второе направление — трансформация интегрированных бизнес-групп в структуры, подобные инвестиционным фондам. Фактически в рамках этого направления речь будет идти о превращении ИБГ в определенный аналог западных инвестиционных фондов, где вся группа предприятий объединена единым владельцем крупных пакетов ценных бумаг. В основе такого типа организации обычно находится покупка активов с целью их последующей перепродажи (после проведения реструктуризации компании и оптимизации ее структуры и управления). Подобные мероприятия направлены на увеличение капитализации продаваемых активов по сравнению с начальной ценой. Сегодня такая стратегия характерна для ИБГ «Альфа», АФК «Система», «Русский алюминий», «МДМ» [4, с.76].

Что касается в данном случае влияния на процессы экономической концентрации со стороны инноваций и начала производства принципиально новой продукции (что и должно быть предусмотрено в рамках реализации промышленной политики), то такое влияние неоднозначно. С одной стороны, для функционирования и развития подобных компаний важно, чтобы был обеспечен оперативный доступ к ресурсам и инновациям. С другой стороны, более жесткие варианты интеграции обеспечивают возможность концентрации собственных ресурсов на инновационных исследованиях. Однако на современном этапе развития российской экономики ресурсный потенциал даже крупнейших компаний оказывается довольно часто недостаточным для осуществления наукоемких инновационных проектов, что приводит к необходимости текущей интеграции уже самих бизнес-групп для реализации подобных проектов.

Неоднозначное влияние на состояние российской промышленности оказывает и текущий финансовый кризис. Несмотря на экономический спад, предприятия, управляемые собственниками, остаются на удивление постоянными в своем стремлении осуществлять сделки по слияниям и поглощениям [5, с.12-13]. В предкризисный период эти процессы играли значимую роль в укрупнении основных национальных компаний в России (табл. 2). При условии, что вся экономика в целом росла на 5-6 %, продажи крупнейших российских компаний увеличивались гораздо значительнее.

В то же время с началом кризиса стоимость финансовых ресурсов увеличилась, и многие российские национальные компании постепенно перестроились не на повышение эффективности своих производственных процессов, а на стабилизацию своего финансового положения. При этом в России сохраняется ситуация, когда более значимыми факторами увеличения капитализации компаний по-прежнему являются не иннова-

Т а б л и ц а 2

Динамика сделок слияний и поглощений в России 2002-2009 гг. [6]

	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Число сделок	720	1184	1335	1440	1387	1229	689	533
Стоимость сделок, млн. долл.	56,1	110369	125945	61926	60405	26961	32314	17938
Средняя стоимость сделки, млн. долл.	98,1	104,6	114,6	48,4	50,6	58,8	24,0	37,0
Отношение к ВВП, %	4,5	6,6	9,3	6,2	7,9	4,6	7,5	5,2
Отношение к ОИИ, %	92	106	100	110,00	112	67	108	91,00
Стоимость сделок МВО, млрд. долл.	0,9	0,7	2,6	1,5	2,1	2,0	0,5	0,3
Число сделок МВО, %	25	22	30	45	33	23	11	10
Стоимостная доля Import-M&A, %	21,7	19,9	20,4	12,7	9,7	14,2	5,4	6,4

Примечание: ОИИ – объем иностранных инвестиций; Import-M&A – приобретения российскими компаниями иностранных предприятий; МВО – приобретение акций менеджментом.

ции, а слияния и поглощения. Если компании в развитых странах повышают свое влияние на рынке за счет использования инноваций, российские предприятия реализуют эту цель очень часто через покупки других компаний.

Возвращаясь к общим макроэкономическим условиям, существующим в российской экономике, и к основным направлениям реализации промышленной политики в России, нельзя также не остановиться на еще одной серьезной проблеме, на которую, по нашему мнению, необходимо обратить внимание. Это проблема импорта, связанная непосредственно с определением базовых направлений реализации промышленной политики в российской экономике в настоящий момент.

Проблема государственного регулирования в любой национальной экономике состоит, в том числе, и в возможности государства определять национальные и региональные приоритеты, реализовывать соответствующие структурные сдвиги, способствующие выравниванию диспропорций в формировании и развитии отраслей промышленности, стимулировать инновационное развитие регионов и секторов экономики. С. Губанов отмечает, что в развитом мире государство является центральным звеном регулирования макроэкономических процессов [5, с.3-15]. Оно стремится к увеличению количества налогоплательщиков и, соответственно, собираемых в бюджет налогов. Таким образом, от налогообложения прибыли предприятий и собственников капитала в бюджет государства в развитых странах поступает в среднем в десять раз меньше средств, чем от домохозяйств (конечных потребителей). Также, в отличие от нашей страны, в целом ряде западных стран стараются по возможности максимально загружать свою обрабатывающую промышленность заказами на производство товаров с большой долей вновь создаваемой стоимости. Этот инструмент промышленной политики в России практически не используется.

Тот факт, что высокотехнологичные импортные товары без особых проблем проникли на российский рынок в 90-е годы прошлого века и доминируют на нем до настоящего времени, свидетельствует о серьезной технической отсталости значительного

сектора российской экономики. При этом в условиях современного кризиса значимых изменений ситуации на рынке не произошло. Уменьшение импорта в связи с обесцениванием российской национальной валюты действительно в условиях кризиса имело место, но оно не коснулось именно рассматриваемой товарной группы. Поскольку аналогичной высокотехнологичной продукции высокого качества в России по-прежнему нет, то замещение импорта могло произойти только по продовольственным товарам и по ряду других секторов экономики, которые могут отреагировать достаточно быстро на изменение ситуации и не требуют для этого больших первоначальных капиталовложений (легкая и пищевая промышленность). Создание же групп отраслей по производству высокотехнологичных товаров не может происходить достаточно быстро, а поскольку именно в этой сфере конкуренция и риски действительно значительны, то и процесс формирования и развития производства данных товарных групп не может происходить без поддержки государства, без продуманной промышленной политики. Соответственно, на наш взгляд, в рамках определения ее целей и реализации большое внимание должно быть уделено, прежде всего, данной сфере, т.е. замещению импорта. Причем качество технически сложных отечественных товаров должно быть проверено их конкурентоспособностью и именно на внутреннем (российском) рынке в противостоянии импортным высокотехнологичным товарам. Но масштабное доминирование импорта на российском рынке несет и другие угрозы. Известно, что в условиях рыночной экономики рост производства товаров и услуг происходит в результате роста спроса на данные товары и услуги, что находит выражение в соответствующих изменениях цен. Механизм ценовых сигналов срабатывает, и промышленность реагирует на сигналы изменениями объемов производства (в соответствии с теорией Ф. Хайека).

По-другому ситуация складывается в сфере экономики, где на рынке доминируют в основном товары зарубежного производства. Ценовые сигналы здесь формируются в результате не только изменения спроса и предложения, но и воздействия других факторов, в частности инфляционных колебаний (в стране производства товара, и в стране, где он будет реализован), налоговых изменений или изменений в пошлинах и квотах на импорт. Механизм спроса и предложения здесь не срабатывает. Изменения цен в таких случаях могут способствовать сокращению или увеличению поставок товаров из-за рубежа, но оказать на отечественное производство какое-либо существенное влияние они не могут. В данном случае отечественное производство оказывается в некоторой степени за рамками действия рыночного механизма и влияние этого механизма на него оказывается противоречивым.

Рассмотрим теперь, как же отразился финансовый и экономический кризис на российской промышленности.

С началом финансового кризиса российская экономика фактически перешла на новый этап экономического развития, завершив период быстрого экономического роста. Темпы роста ВВП в стране первоначально снизились, а затем стали отрицательными. Относительный годовой прирост ВВП уже в 2008 году составил лишь 5,6 %, в то время как в 2007 году данный показатель достигал 8,1 %, а в среднем по периоду экономического роста – более 6 % в год. Таким образом, с наступлением финансового кризиса темпы экономического развития в России сразу замедлились.

При ухудшении мировой рыночной конъюнктуры вклад экспорта в развитие российской экономики сильно сократился. В числе обрабатывающих отраслей ухудшили финансовые результаты деятельности деревообрабатывающее и целлюлозно-бумажное производство, производство строительных материалов, металлургия, производство электронного оборудования и транспортных средств. Причиной явилось уменьшение объемов выпуска при одновременном сокращении спроса населения.

В металлургии положение значительно ухудшилось также с принятием рядом западных стран мер по защите внутреннего рынка металлов. Серьезно уменьшился экспорт в азиатский регион в результате выхода на рынок аналогичной китайской продукции. Наиболее значительно сократилось производство электрооборудования. Уменьшилось производство станков, необходимых для поддержания и развития обрабатывающей промышленности в целом.

Таким образом, можно утверждать, что даже при опережающем росте обрабатывающей промышленности в период экономического роста трансформации в российской экономике в сторону выпуска высокотехнологичной и наукоемкой продукции не произошло, а в условиях кризиса можно было наблюдать явное ухудшение ситуации. Как и в прошлых периодах, более 80 % экспорта России в настоящее время обеспечивают добыча и сырьевые отрасли.

В условиях финансового кризиса ценовая конъюнктура сырьевых рынков также значительно ухудшилась. Так, стоимость одного барреля российской нефти марки Urals уже к декабрю 2008 года составляла лишь 38 долларов. При резком падении мировых цен на нефть экспортный фактор роста национальной экономики, находившийся в зависимости от состояния конъюнктуры мирового рынка, перестал оказывать значимое влияние на экономическое развитие России. Даже рост цен на нефть к настоящему моменту до 75-80 долларов за баррель не смог исправить сложившегося положения.

Необходимо также учитывать, что и кластерные механизмы, используемые в российской экономике для стимулирования развития промышленной сферы в условиях кризиса, хоть и помогали решению ряда первоочередных проблем (в том числе и в социальной сфере), все же не смогли стать инструментом, способным переломить развитие ситуации. В данном случае мы воспринимаем изначально кластер, как институт комплексного экономического развития, обеспечивающего рост конкурентоспособности территории в современных рыночных условиях [7].

Особенностью российской ситуации можно также считать то, что с момента начала кризиса основной проблемой в российской экономике по аналогии с периодами подобных кризисных явлений в прошлом стали считать инфляцию. Опасаясь инфляции, правительство увеличивает в России ставку рефинансирования. Однако именно это приводит к удорожанию стоимости кредитов, особенно с учетом ситуации сжатия денежной массы, рассмотренной нами выше. В других странах, напротив, уменьшают ставку рефинансирования (это касается развитых стран, перед которыми такой серьезной проблемы инфляции, как перед Россией, не существует). Решая проблему противостояния возможной инфляции, в России одновременно стимулируют внутренний спрос, начиная использовать средства Стабилизационного фонда. И только с того момента, когда ситуация стабилизируется, в России тоже оказывается возможным уменьшить ставку рефинансирования и поддержать национальное производство.

Касаясь инвестиционного спроса, который мы определяем как главный исходный момент в рамках формирования и реализации региональной промышленной политики, отметим, что в отличие от докризисного периода, основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в настоящее время являются собственные средства компаний. Недостаток и возросшие проценты по коммерческим займам значительно снизили их количество в общей структуре капитальных вложений. По данным анализа инвестиционной активности, проведенного службой Росстата, основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность в настоящее время, стали:

- 1) высокий процент коммерческого кредита;
- 2) нехватка собственных средств компаний и организаций;

- 3) неопределенность общей экономической ситуации в стране;
- 4) высокие инвестиционные риски;
- 5) недостаточный спрос на продукцию.

В целом, реакция на изменения на мировом и внутреннем рынке российских компаний проявилась в следующем:

- более сложное финансовое положение можно было рассматривать как результат излишне агрессивной политики и недооценки рисков в прошлом;
- более сложная структура управления промышленностью (кризис показал довольно частое отсутствие реальной информации о состоянии бизнеса у собственников и существование ограничений на использование всех возможных мер увеличения эффективности в результате необходимости объяснять все значимые действия акционерам и инвесторам (снизилась мобильность промышленных предприятий);
- близость к государству позволяла и позволяет обеспечивать получение помощи, но сама помощь, как правило, связана с различными дополнительными обязательствами промышленных предприятий (очень часто социальными), что становится препятствием для повышения эффективности;
- получение государственных кредитов в обмен на залог акций [6, с.79].

При этом нужно учитывать, что российский крупный бизнес еще более нацелен на производство и экспорт энергоносителей и сырья, чем экономика России в целом. Он также сильнее связан с получением займов и инвестиций с мирового рынка. Причем высокая зависимость от международного финансирования являлась и является во многом следствием его экспортно-сырьевой ориентации. Работая по всему миру, российские компании должны были соответствовать своим зарубежным конкурентам по поведению и масштабам.

Выводы. Таким образом, можно утверждать, что в условиях финансового и экономического кризиса государственные мероприятия по оказанию поддержки в первую очередь финансовому сектору и базовым промышленным предприятиям сыграли некоторую положительную роль, не дав данным секторам экономики упасть по значимым параметрам до критического уровня, однако для поддержания экономического роста этих действий, очевидно, недостаточно. В этих условиях промышленная политика уже не может быть только антикризисным инструментом, направленным на спасение тех или иных отраслей в краткосрочной перспективе. Она должна быть сосредоточена на мерах долгосрочного стратегического характера, направленных на создание условий для обеспечения экономического роста.

Список литературы

1. *Кашкин, А.* Финансовый кризис 2008 года и государственная финансовая политика. Чем она может помочь экономике, а чем навредить / А. Кашкин // Общество и экономика. – 2008. – №12. – С. 3-15.
2. *Дементьев, В.Е.* Корпоративные структуры в период макроэкономической нестабильности / В. Е. Дементьев // Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 15. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – С. 6-21.
3. *Цветков, В.А.* Специфические особенности формирования и развития российского крупного бизнеса / В. А. Цветков // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №5. – С.74-79.
4. *Султанова, Д.Ш.* Структурное исследование инновационной активности промышленных предприятий: Монография / Д. Ш. Султанова. – Казань: РИЦ Школа. – 2007. – 176 с.
5. *Губанов, С.* Императивы развития / В. Губанов // Экономист. – 2004. – № 2. – С. 3-15.
6. *Яковлев, А.* Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса / А. Яковлев, Ю. Симачев, Ю. Данилов // Вопросы экономики. – 2009. – №6. – С. 70–83.
7. *Ларионова Н.И.* Инновационный кластер как неформальный институт рынка / Н. И. Ларионова, Д. Л. Напольских // Вестник Марийского государственного технического университета. Сер.: Экономика и управление. – 2010. – № 1(8). – С. 37- 51.

Статья поступила в редакцию 12.04.11

*I. K. Nizamutdinov***MACROECONOMIC CONDITIONS OF REGIONAL INDUSTRIAL
POLICY REALIZATION**

The analysis of conditions of regional industrial policy realization at macrolevel is presented. The problem of development and realization of regional industrial policy within macroeconomic instability as well as the problems of serious Russian business influence on industrial policy realization are considered. Use of new approaches to estimation of current macroeconomic situation influence on peculiarities of regional industrial policy realization is offered.

Key words: *financial crisis, inflation, industry, anti-recessionary policy.*

НИЗАМУТДИНОВ Ирек Камилевич – аспирант ГБУ Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан. Область научных интересов – экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика, стратегический менеджмент, производственный менеджмент. Автор пяти публикаций.

E-mail: Ireknk@mail.ru

УДК 332.1:339.13

Г. Н. Софронов, К. М. Урсова**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ**

Исследованы предпосылки формирования региональных рынков в условиях посткризисного периода развития национальной экономики. Выявлены и обоснованы объективные и субъективные проблемы, препятствующие развитию региональных рынков.

Ключевые слова: региональная политика, региональные рынки, региональный воспроизводственный процесс, структура рынка, емкость рынка, институты рынка.

Введение. Формирование региональных рынков, их состояние и развитие является для России недостаточно исследованной научной проблемой, а потому и довольно сложной практической задачей. Это обстоятельство имеет свое объяснение, поскольку в планово организованной экономике сфера товарного обращения и обмена в значительной степени подменялась командно-распределительными механизмами и потому играла второстепенную роль в процессе воспроизводства. В результате перехода на рыночные рельсы хозяйствования возникла необходимость в достаточной информации о реальном состоянии рынков, о тенденциях их развития, потребностях и интересах потенциальных потребителей товаров и услуг, оказывающих влияние на развитие региональных рынков и устойчивый экономический рост национальной экономики в целом. Исследованиям методологических и теоретических аспектов формирования и развития региональных рынков посвящены труды А. И. Абалкина, А. Г. Аганбегяна, А. А. Богданова, А. Г. Гранберга, Л. В. Канторовича, В. С. Немчинова и др. Государственное регулирование рынков и стратегическое управление поведением предприятий на рынках рассматриваются в работах зарубежных исследователей И. Ансоффа, Дж. К. Гэбрейта, Дж. Кейнса, Ф. Котлера, А. Маршалла и др.; отечественных – А. Нестеренко, В. В. Радаева, А. Н. Швецова и др. В научных трудах вышеперечисленных авторов раскрываются серьезные теоретические и практические успехи в области изучения региональных рынков, но существующие представления, методологические подходы и методические приемы требуют пересмотра в рамках системной парадигмы применительно к условиям России, чем и объясняется актуальность темы исследования.

Целью работы является выявление и обоснование особенностей и закономерностей формирования региональных рынков в условиях посткризисного развития национальной экономики.

Методика исследования. Многоуровневый характер вопросов формирования региональных рынков обусловил необходимость использования совокупности научных подходов, имеющих различные концептуальные основы. В рамках системного и воспроизводственного подходов применены общенаучные и специальные методы исследования; логический, сравнительный, структурный и пространственного анализа.

Интерпретация результатов исследования и их анализ. В условиях рыночной

системы хозяйствования изменение места и роли регионов в экономической жизни общества не могло не привести как к регионализации экономического процесса, связанного с усилением взаимосвязи и взаимозависимости регионов, как частей единой государственной экономической системы, так и к возрастанию степени открытости экономик регионов, потребовавших налаживания между ними тесных отношений по формированию товарных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов. Именно эти экономические отношения и представляют собой территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей на основе предложения и спроса на различные товары и услуги, которые и составляют рыночный процесс [1].

В Законе Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» региональный рынок определяется как сфера обращения товаров в пределах субъекта Федерации.

По своей экономической сущности региональный рынок – это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием особенностей спроса и предложений каждого территориально-административного образования и с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений.

С переходом к рыночным экономическим отношениям меняются роль и значение рынка в региональном воспроизводственном процессе. Пропорции регионального воспроизводственного процесса формируются через воздействие рыночных инструментов регулирования: цены, налоги, процент за кредит и др.

Развитый региональный рынок может эффективно функционировать при научно обоснованной системе изучения спроса, тенденций и его закономерностей развития:

- общего объема спроса и объема спроса на отдельные группы и виды товаров;
- структуры спроса одноименных товаров различных предприятий;
- сезонных колебаний спроса по отдельным товарам;
- требований покупателей к качеству товаров.

Изучение спроса дает информацию, позволяющую прогнозировать емкость и структуры рынка, а также предполагаемые сдвиги в совершенствовании географии производства и потребления товаров и услуг.

Региональные рынки неоднородны. Так, по территориальной организации сферы обращения можно выделить поселенческие рынки в населенных пунктах сельской местности, городские, областные, республиканские, межобластные, межреспубликанские и межрегиональные рынки. Каждому виду рынка присущи соответствующие инфраструктура с особенностями размещения, развития и функционирования, емкость, каналы и схемы товарообразования [2].

Потребность в товарах и услугах находится в прямой зависимости от платежеспособного спроса и развития непроеизводственной сферы в регионе. Платежеспособный спрос населения характеризуется суммой денежных ресурсов, которую оно может направить на приобретение товаров и потребление платных услуг. Структура платежеспособного спроса в разных районах страны и для различных социально-экономических групп населения определяется характером развития производительных сил в данном экономическом районе.

Характерной чертой развития регионального рынка товаров и услуг является непрерывное расширение его емкости и качественных параметров. Емкость рынка – это возможный объем реализации товаров на внутреннем рынке, определяемый размерами платежеспособного спроса потребителей при данном уровне цен. Кроме населения по-

требителями товаров и услуг на рынке выступают организации и учреждения непродовольственной сферы и предприятия региона.

Региональные рынки можно объединить в систему, которая представляет собой совокупность рыночных образований различного типа, цель которых – обеспечение эффективного развития и функционирования регионального воспроизводственного процесса, воспроизводства орудий, предметов труда и рабочей силы. В систему региональных рынков входят:

- потребительский рынок (рынок бумаг) [3];
- рынок земли и недвижимости;
- рынок труда;
- рынок капиталов (кредитный рынок и рынок ценных бумаг);
- рынок информации;
- рынок природных ресурсов;
- рынок культурных ценностей;
- рынок образовательных услуг и др.

Все рынки взаимосвязаны друг с другом, они обслуживаются соответствующими составляющими рыночной инфраструктуры.

Формирование региональных рынков должно осуществляться с учетом функций и особенностей различных типов субъектов региональных рыночных отношений. Деятельность субъектов в новых условиях регулируется системой экономических, административных и правовых норм.

Современный период развития экономического механизма характеризуется переходом к экономической самостоятельности региональных систем в условиях укрепления рыночных отношений и ослабления распределительных функций центральных органов управления. В связи с этим необходимо использовать систему экономических и административных методов, обеспечивающих эффективное развитие региональных рынков в условиях демократизации управленческих функций, действия рыночных механизмов мотивации и изменения методологии регионального управления [4–6].

Система методов регулирования региональных рынков на уровне субъектов федерации основывается на следующих методологических предпосылках.

Во-первых, социально-экономическое развитие региональных систем осуществляется в соответствии с законами воспроизводства, и это является основой для изучения сегодняшних проблем регулирования социально-экономических процессов.

Во-вторых, в современных условиях происходит ограничение вертикальных управленческих связей и зависимостей и замена их горизонтальными. Причем горизонтальные экономические связи формируются под влиянием воспроизводственных циклов с высоким уровнем локализации и в совокупности образуют социально-экономическую среду, обеспечивающую условия эффективного функционирования региональных рынков.

В-третьих, регулирование региональных рынков, рыночной инфраструктуры и всей социально-экономической среды становится главной задачей региональных органов управления.

В-четвертых, для эффективного регулирования рыночных процессов необходимо использование финансово-экономических методов, что обуславливает характер и особенности налогообложения в регионе.

В-пятых, на предприятия и организации, действующие на региональных рынках и участвующие в развитии социально-экономической среды региона, региональные органы управления воздействуют преимущественно экономическими методами. Это позво-

ляет не вмешиваться в их производственно-технологическую и социально-экономическую деятельность, направить усилия предприятий на участие в экономическом и социальном развитии региона.

Рассмотрим особенности административных и экономических методов регулирования региональных рынков и рыночной инфраструктуры.

До перехода к рыночной системе хозяйствования обращение товарных и финансовых ресурсов в регионе осуществлялось преимущественно по ведомственным каналам. При административно-командной системе в распределительных отношениях преобладали вертикальные связи и основными центрами распределения были министерства и ведомства.

Выводы. В настоящее время не существует единой системы регулирования и управления региональными рынками. Региональные органы управления имеют отношение лишь к отдельным аспектам регулирования рыночных процессов, связанных с региональным заказом, бюджетным планированием и денежным обращением. Более того, даже эти функции органы регионального управления полностью не реализуют [4].

В условиях перехода к рыночной экономике перед региональными администрациями встают новые задачи по регулированию развития региональных рынков, направленные на повышение эффективности регионального воспроизводственного процесса и усиление экономической мотивации хозяйствующих субъектов в развитии производства и реализации товаров и услуг на региональных рынках.

Совокупность органов управления и регулирования развития региональных рынков на уровне региона состоит из следующих элементов:

- областной Совет (областная дума);
- администрация региона;
- аппарат государственного федерального инспектора;
- территориальные управления федеральных министерств и ведомств;
- государственные финансово-кредитные органы, органы контрольно-нормативного регулирования;
- общественные независимые организации.

Хотя на уровне региона имеется свыше 30 управляющих и регулирующих органов, управление региональным рыночным процессом как единой системой отсутствует.

В целом система управления региональными рынками в России далека от совершенства. Необходимо создать четкую систему органов управления, определить их полномочия и функции, а также контролировать их деятельность. Система рынков товаров и услуг практически получила развитие во всех регионах России, хотя, естественно, есть существенные различия в их ассортименте и эффективности функционирования.

Список литературы

1. Колосова, Т.В. Системный подход к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия / Т. В. Колосова // Транспортное дело России. – 2009. – №1. – С. 45-67.
2. Модернизация российской экономики: структурный потенциал / Отв. ред. Н. И. Иванова, науч. рук. Ю.В. Куренков. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 228 с.
3. Арзамасцев, А.Д. Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона / А. Д. Арзамасцев, Е. П. Фадеева, В. В. Шлычков // Йошкар-Ола: Марийский гос. тех. ун-тет, 2007. – 390 с.
4. Сеньков, В.И. Модель инновационно-устойчивого развития регионов с низким ресурсным обеспечением (на примере Чувашской Республики) / В. И. Сеньков // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки: научный журнал. – 2008. – №1. – С. 463-468.

5. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 14.07.2011 №1). <http://innovatika.ru> (дата обращения: 14.07.2011).

6. Концепция инновационного развития Чувашской Республики. Утверждена постановлением Кабинета министров Чувашской Республики от 21.02.2005 №39. <http://www.chulaws.ru> (дата обращения: 14.07.2011).

Статья поступила в редакцию 04.08.11.

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Экономические интересы в системе воспроизводства», проект № 10-02-22213а/В.

G.N. Sofronov, K. M. Urusova

REGIONAL MARKETS FORMATION AND DEVELOPMENT

Prerequisites for regional markets formation in the post-crisis period of national economy are researched. Objective and subjective problems which impede regional markets development are revealed and grounded. Methodical recommendations to enhancement of interaction of subjects of the regional market are offered.

Keywords: *regional policy, regional markets, regional reproduction process, market structure, market size, market institutions.*

СОФРОНОВ Геннадий Николаевич – аспирант Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова. Область научных интересов – экономика региона, региональные рынки. Автор 14 публикаций.

E-mail: gpf.avtotrans@yandex.ru

УРУСОВА Ксения Михайловна – соискатель Чувашского государственного университета. Область научных интересов – региональные экономические интересы, региональный воспроизводственный процесс. Автор 17 публикаций.

E-mail: ksushkin1986@rambler.ru

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 336.13.012.24:004

О. Ю. Якимова, Т. П. Королева

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривается возможность использования модели запаса финансовой прочности сельскохозяйственного предприятия для оценки влияния инвестиций в информационные технологии на его экономическую устойчивость.

Ключевые слова: *экономическая устойчивость, модель запаса финансовой прочности, информационные технологии, сельскохозяйственное предприятие.*

Введение. Экономическая деятельность сельскохозяйственных предприятий в условиях рынка и конкуренции требует постоянного совершенствования методов оценки и управления экономической устойчивостью. Реализация комплекса мероприятий организационно-правового, экономического и производственного характера зависит от обоснованных управленческих решений. Важное место при этом занимает максимально полный учет факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия и определяющих прогноз его развития в будущем.

Важнейшей составляющей процесса управления экономической устойчивостью предприятия является экономическая информация, которая достаточно сложна по своей структуре, характеризуется большим объемом, многократным использованием, обновлением и преобразованием, многообразием источников и потребителей. Для получения результативной информации требуется значительное число логических операций и математических расчетов. Указанные свойства информации предопределяют использование современных информационных систем управления деятельностью предприятия. В отличие от отраслей промышленности, где информационные технологии используются достаточно широко и целенаправленно, в аграрном производстве нередко отсутствует понимание важности их применения для обеспечения экономической устойчивости сельскохозяйственного предприятия.

Исследование проблемы обеспечения экономической устойчивости хозяйствующих субъектов нашло отражение в трудах многих ученых. Среди зарубежных экономи-

стов теоретическими аспектами данной проблемы занимались Л. Брентало, Ю. Бригхем, М. Гехт, П. Самуэльсон и др. Большой вклад в развитие теоретических основ экономической устойчивости сельского хозяйства внесли такие ученые, как А. Д. Арзамасцев, В. Н. Афанасьев, В. Р. Боев, И. П. Бойко, И. Н. Буздалов, В. И. Векленко, И. Б. Загайтов, О. В. Иншаков, Е. Г. Коваленко, Н. А. Сафронов, А. Ф. Шишкин и др.

Организационные и информационные проблемы управления сельскохозяйственным производством рассматриваются в работах А. А. Землянского, А. И. Костяева, В. В. Кузнецова, А. П. Кучерина, П. В. Смекалова, В. Ф. Урусова, И. Г. Ушачева и др.

Вместе с тем в экономической литературе остаются дискуссионными отдельные теоретические положения проблемы информационного обеспечения управления экономической устойчивостью сельскохозяйственных предприятий. Научного осмысления требует проблема появления новых рисков, связанных с внедрением информационных технологий в системе управления предприятиями аграрной сферы.

Цель работы – выявить влияние переменных затрат на запас финансовой прочности сельскохозяйственного предприятия и провести оценку совокупной стоимости владения информационными технологиями.

Решаемые задачи: обоснование эффективности инвестиций в современные информационные технологии.

Методы исследования. Экономико-математическое моделирование основных параметров экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций.

Интерпретация результатов исследования. Для того чтобы сознательно и целенаправленно принимать финансово-экономические решения, создавать благоприятные условия реализации планов и программ по повышению экономической устойчивости, необходимо знать основные резервы предприятия и пути их реализации. Следует четко представлять, от чего зависит финансовая устойчивость, какие основные факторы и параметры оказывают влияние на прибыль, количественное влияние каждого из них на экономический результат деятельности предприятия.

Учесть совокупное воздействие различных факторов на экономическую устойчивость предприятия возможно с помощью экономико-математического моделирования. С целью исследования закономерностей изменения прибыли для более точного прогнозирования различных рыночных ситуаций предлагается использовать динамическую модель, которая может выступать в качестве индикатора процесса оценки и прогнозирования запаса финансовой прочности.

В целях исследования механизма устойчивого развития к нему можно и нужно методологически подходить с разных точек зрения. С точки зрения статистики следует искать закономерные связи между его элементами, считая, что они обнаруживают известную устойчивость, никогда не находясь в статическом состоянии. С другой стороны, для выяснения изменений уровней экономических элементов развития к нему следует подходить с динамической точки зрения.

Модель запаса финансовой прочности необходима для разработки эффективных управленческих решений на основе учета влияния соответствующих факторов, которые образуют совокупность параметров решения, обеспечивающих максимизацию запаса финансовой прочности и удовлетворяющих условию повышения экономической устойчивости [1].

К числу условий-ограничений данной модели относятся:

1) запас финансовой прочности определяется на определенную дату исследуемого периода в целях минимизации погрешности в расчетах;

2) показатель «Количество продаж» принимается постоянной величиной при изме-

нении других факторов, однако при необходимости его варьирование можно заложить в модель;

3) модель предполагает изучение влияния четырех факторов, причем при изменении значения одного фактора, чтобы проследить его количественное воздействие на запас финансовой прочности, величина других факторов остается неизменной;

4) задается диапазон изменения факторов в процентах, причем верхняя и нижняя границы его устанавливаются логически, исходя из выводов проведенных исследований аграрной сферы экономики.

Субъектом исследования выступало одно из самых эффективных агропромышленных предприятий Республики Мордовия по выращиванию овощей открытого и закрытого грунта ГУП РМ «Тепличное».

Разрабатываемую модель формируем с учетом предлагаемого подхода, который включает четыре основных этапа.

1. Выявление факторов, влияющих на величину запаса финансовой прочности предприятия (табл. 1). В расчетах использовались данные хозяйственной деятельности предприятия за 2009 год.

Т а б л и ц а 1

Факторы, влияющие на величину запаса финансовой прочности

Факторы	Условные обозначения	Значения факторов
Цена реализации, руб.	X_1	23780
Количество продаж, ед.	X_2	21031,46
Переменные затраты, тыс. руб.	X_3	321121
Постоянные затраты, тыс. руб.	X_4	90573

Цена реализации продукции ГУП РМ «Тепличное» рассчитана как средний показатель за 1 единицу произведенной продукции без учета НДС.

В современных условиях для более полного анализа деятельности предприятия возникла настоятельная потребность группировать затраты по отношению к объему производства и по степени регулируемости. Группировка издержек на постоянные и переменные необходима при проведении анализа безубыточности и связанных с ним показателей, при оптимизации структуры выпускаемой продукции, маргинальном методе планирования финансовых показателей, в системе бюджетирования.

Исходя из анализа данных бухгалтерского учета и отчетности, аналитических материалов ГУП РМ «Тепличное» за 2009 год, разделение затрат на переменные и постоянные можно представить следующим образом (табл. 2).

Методика расчета величины запаса финансовой прочности приведена в табл. 3.

Запас финансовой прочности определяется как разность между выручкой от реализации и выручкой в точке безубыточности (порог рентабельности), следовательно, сделав ряд преобразований, можно найти влияние факторов X_1 , X_2 , X_3 , X_4 в совокупности на запас финансовой прочности и отдельно каждого из них.

Из табл. 3 видно, что маржинальная прибыль (валовая маржа) больше постоянных затрат, что говорит о рентабельности предприятия. Коэффициент валовой маржи показывает, что рост объема продаж на 1 руб. сопровождается ростом маржинальной прибыли на 0,36 руб.

Запас финансовой прочности показывает, что ГУП РМ «Тепличное» может сократить объем продаж на 247076,15 тыс. руб., не неся при этом убытков.

Т а б л и ц а 2

Переменные и постоянные затраты ГУП РМ «Тепличное»

Вид затрат	Показатель	Стоимость, тыс. руб.
Переменные затраты	Газ, электроэнергия	43879
	Автотранспорт	7399
	Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	115734
	Семена и посадочный материал	24493
	Удобрения минеральные и органические	26487
	Средства защиты растений	7736
	Топливо, нефтепродукты	65393
	Итого:	321121
Постоянные затраты	Амортизация	30614
	Цеховые расходы ремонтной мастерской	14101
	Общепроизводственные расходы	21018
	Общехозяйственные расходы	2110
	Оплата труда управленческого персонала	22716
	Прочие затраты	14
	Итого:	90573

Т а б л и ц а 3

Расчет величины запаса финансовой прочности

Показатели	Условные обозначения	Методика расчета	Значения показателя
Выручка от реализации, тыс. руб.	X_5	$X_5 = X_1 \cdot X_2 / 1000$	500128,12
Валовая маржа, тыс. руб.	X_6	$X_6 = X_5 - X_3 = X_1 \cdot X_2 / 1000 - X_3$	179007,12
Прибыль, тыс. руб.	X_7	$X_7 = X_6 - X_4 = X_1 \cdot X_2 / 1000 - X_3 - X_4$	88434,12
Коэффициент валовой маржи, %	X_8	$X_8 = X_6 / X_5 = 1 - 1000 \cdot X_3 / X_1 \cdot X_2$	0,36
Точка безубыточности, тыс. руб.	X_9	$X_9 = X_4 / X_8 = X_4 / (1 - 1000 \cdot X_3 / X_1 \cdot X_2) = X_1 \cdot X_2 \cdot X_4 / (X_1 \cdot X_2 - 1000 \cdot X_3)$	253051,97
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	X_{10}	$X_{10} = X_5 - X_9 = X_1 \cdot X_2 / 1000 - X_1 \cdot X_2 \cdot X_4 / (X_1 \cdot X_2 - 1000 \cdot X_3)$	247076,15
Запас финансовой прочности, %	X_{11}	$X_{11} = X_{10} / X_5 = 1 - (1000 \cdot X_4 / (X_1 \cdot X_2 - 1000 \cdot X_3))$	49,40

2. Определение диапазона и шага изменения факторов. Предлагается использовать диапазон варьирования от -15 до +15 %. Для обеспечения полноценности проводимого эксперимента в качестве шага изменения выбран шаг 5 %.

3. Матрицы факторного эксперимента формируются для установления связи между базисными показателями организации (изменение фактора 0,00 %) и с учетом варьирования каждого фактора.

В табл. 4 приведены результаты расчетов влияния изменения цены реализации на величину запаса финансовой прочности.

Из данных табл. 4 видно, что при увеличении цены реализации на 5 % величина запаса финансовой прочности повышается на 6,2 %, что характеризует положительное влияние фактора. Снижение цены реализации на 5 % сократит величину запаса финансовой прочности на 8,21 %. Еще значительно изменяются эти показатели в случае увеличения (уменьшения) цены реализации на 10 % (-10 %), на 15 % (-15 %). Но, тем не менее, если уменьшение цены реализации произойдет на -15 %, а на практике любой

Т а б л и ц а 4

Влияние изменения цены реализации на величину запаса финансовой прочности

Факторы	Относительное изменение цены реализации						
	-15%	-10 %	-5 %	0	5 %	10 %	15 %
Цена реализации, тыс. руб./ед.	20,213	21,402	22,591	23,780	24,969	26,158	27,347
Выручка от реализации, млн. руб.	425,11	450,12	475,12	500,13	525,14	550,14	575,15
Валовая маржа, млн. руб.	103,99	128,99	154,00	179,01	204,01	229,02	254,03
Прибыль, млн. руб.	13,42	38,42	63,43	88,43	113,44	138,45	163,45
Коэффициент валовой маржи, %	0,24	0,29	0,32	0,36	0,39	0,42	0,44
Точка безубыточности, млн. руб.	370,27	316,05	279,44	253,05	233,14	217,57	205,07
Запас финансовой прочности, млн. руб.	54,84	134,07	195,69	247,08	292,00	332,57	370,08
Запас финансовой прочности, %	12,90	29,79	41,19	49,40	55,60	60,45	64,35
Отклонение запаса финансовой прочности от базы, %	-73,9	-39,7	-16,6	0,00	12,55	22,37	30,25

прогноз имеет диапазон погрешностей не менее 5 %, то запас финансовой прочности остается нормальным – 12,90 % (или 7,9 % с учетом 5% величины погрешности), что говорит о сохранении безубыточности.

Т а б л и ц а 5

Влияние изменения переменных затрат на величину запаса финансовой прочности

Факторы	Относительное изменение переменных затрат						
	-15%	-10 %	-5 %	0	5 %	10 %	15 %
Переменные затраты, млн. руб.	272,95	289,01	305,07	321,12	337,18	353,23	406,22
Выручка от реализации, млн. руб.	500,13	500,13	500,13	500,13	500,13	500,13	500,13
Валовая маржа, млн. руб.	227,18	211,12	195,07	179,01	162,95	146,90	93,91
Прибыль, млн. руб.	136,60	120,55	104,49	88,43	72,38	56,32	3,34
Коэффициент валовой маржи, %	0,45	0,42	0,39	0,36	0,33	0,29	0,19
Точка безубыточности, млн. руб.	199,40	214,56	232,22	253,05	278,00	308,37	482,36
Запас финансовой прочности, млн. руб.	300,73	285,57	267,91	247,08	222,14	191,76	17,77
Запас финансовой прочности, %	60,13	57,10	53,57	49,40	44,42	38,34	3,55
Отклонение запаса финансовой прочности от базы, %	21,72	15,58	8,44	0,00	-10,08	-22,39	-92,81

Чаще всего на практике руководителей предприятий интересует влияние структуры затрат на величину прибыли. Рассмотрим влияние изменения переменных затрат на величину запаса финансовой прочности (табл. 5).

Из данных табл. 5 видно, что следствием роста переменных затрат на 10 % (на 32112,10 тыс. руб.) станет снижение запаса финансовой прочности на 11,6 % и составит 38,34 %. Увеличение переменных затрат на 15 % резко сокращает запас финансовой прочности и с учетом 5 % величины погрешности деятельность предприятия будет убыточной.

Рассмотрим ситуацию, когда объем производства и переменные затраты на прежнем уровне, но изменен уровень постоянных затрат (табл. 6).

Результаты табл. 6 свидетельствуют о том, что изменение постоянных затрат не окажет существенного влияния на запас финансовой прочности, т. к. отклонение запаса финансовой прочности от базового показателя (0,00) не превышает 10 %.

На рис. 1 изображено поведение запаса финансовой прочности при влиянии цены реализации, переменных и постоянных затрат (факторы X_1 , X_3 , X_4).

Т а б л и ц а 6

Влияние изменения постоянных затрат на величину запаса финансовой прочности

Факторы	Относительное изменение постоянных затрат						
	-15%	-10 %	-5 %	0	5 %	10 %	15 %
Постоянные затраты, млн. руб.	76,99	81,52	86,04	90,57	95,10	99,63	104,16
Выручка от реализации, млн. руб.	500,13	500,13	500,13	500,13	500,13	500,13	500,13
Валовая маржа, тыс. руб.	179,01	179,01	179,01	179,01	179,01	179,01	179,01
Прибыль, млн. руб.	102,02	97,49	92,96	88,43	83,91	79,38	74,85
Коэффициент валовой маржи, %	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
Точка безубыточности, млн. руб.	215,09	227,75	240,40	253,05	265,71	278,36	291,01
Запас финансовой прочности, млн. руб.	285,03	272,38	259,73	247,08	234,42	221,77	209,12
Запас финансовой прочности, %	56,99	54,46	51,93	49,40	46,87	44,34	41,81
Отклонение запаса финансовой прочности от базы, %	15,36	10,24	5,12	0,00	-5,12	-10,24	-15,36

4. Определение аналитической связи между базисным показателем предприятия и прочими показателями, характеризующими экономическое состояние предприятия.

Взаимосвязь факторов, влияющих на изменения запаса финансовой прочности, отражена на рис. 2.

Рис. 2 наглядно отражает отклонение запаса финансовой прочности от базы при изменении какого-либо из рассмотренных факторов. Так, например, при увеличении переменных затрат на 5 % запас финансовой прочности уменьшится на -10,8 %, а при их снижении на 5 % запас финансовой прочности увеличится на 5,12 %.

Таким образом, рассмотренная экономико-математическая модель на практике позволяет:

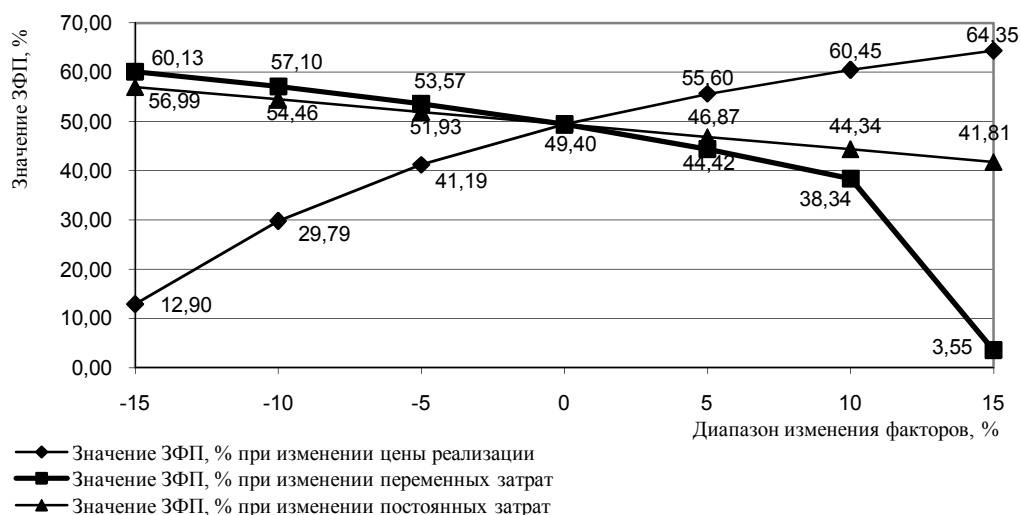


Рис. 1. Влияние факторов (X_1 , X_3 , X_4) на запас финансовой прочности

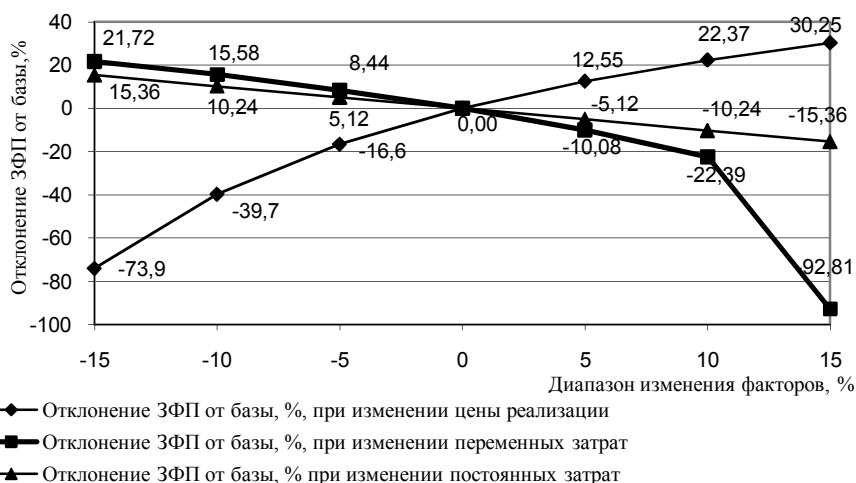


Рис. 2. Влияние факторов (X_1 , X_3 , X_4) на изменение запаса финансовой прочности

- оценить влияние различных факторов на экономическую устойчивость;
- определить границы безубыточности предприятия при различных рыночных условиях;
- установить закономерности изменения экономической устойчивости в зависимости от различных параметров;
- принимать эффективные решения при выработке стратегии и тактики развития организации в перспективе.

Модель может использоваться для определения значений одного из факторов: цены реализации, переменных затрат, постоянных затрат, обеспечивающих желаемое значение запаса финансовой прочности при неизменных значениях остальных факторов, т.е. определить «управляющее воздействие».

Информационное обеспечение экономической устойчивости предприятий во многом зависит от использования различных информационных систем управления (ИСУ), внедрение которых дорого обходится предприятиям. В этом случае руководителей предприятий будет интересовать стоимость внедрения и сопровождения информационной системы управления (ИСУ). Руководители должны ясно осознавать возможности

предприятия на расходы и эффект от внедрения ИСУ. В этом случае особый интерес представляет изучение влияния переменных затрат на величину запаса финансовой прочности. Другими словами, необходимо выяснить, сколько может потратить предприятие денежных средств на приобретение и внедрение информационной системы управления.

Внедрение современных информационных технологий связано со значительными инвестициями и, соответственно, с необходимостью обоснования эффективности этих инвестиций. С другой стороны, чтобы планировать ИТ-бюджет на основе реальных коммерческих показателей, нужно ясно представлять себе статьи расходов и факторы, которые их формируют. Существует несколько методов оценки экономической эффективности инвестиций в информационные технологии (ИТ). Одним из наиболее распространенных методов является концепция оценки совокупной стоимости владения ИТ (Total Cost of Ownership – TCO). Концепция общей стоимости владения ИТ была выдвинута Gartner Group в конце 80-х годов (1986–1987 гг.) и в настоящий момент разработана для большинства информационных технологий, систем и платформ. Под показателем TCO понимается сумма прямых и косвенных затрат организации на эксплуатацию своих функционирующих или предполагаемых информационных систем.

Классификацию затрат в соответствии с TCO согласно [4] можно представить следующим образом.

1. Прямые затраты:

- затраты на оборудование: средние затраты на закупку оборудования (в год); сумма амортизации капитальных вложений в оборудование; ежегодные затраты на комплектующие; стоимость обслуживания оборудования по контрактам (в год); ежегодные затраты на аренду оборудования; расходы на приобретение периферийных устройств;

- затраты на программное обеспечение (ПО): средние затраты на закупку ПО (в год); сумма амортизации капитальных вложений в ПО; ежегодные затраты на аренду ПО; стоимость актуализации, гарантийной поддержки и сопровождения;

- затраты на персонал: затраты на оплату труда лиц, работающих с системой; сумма расходов на консультационные услуги третьих фирм и аналогичные платежи; ежегодные затраты на решение задач, порученных другим организациям в порядке аутсорсинга; ежегодные затраты на обучение персонала по вопросам информационных технологий и систем автоматизированного менеджмента; командировочные расходы; расходы на услуги связи;

- сопровождение и развитие системы: ежегодные затраты на оплату труда по направлениям разработки системы автоматизации менеджмента; ежегодные затраты на оплату услуг консультантов и сервисных организаций в части развития системы;

- связь и коммуникации: ежегодные затраты на аренду выделенных линий и каналов; ежегодные затраты на удаленный доступ; годовая стоимость корпоративных сетей передачи данных;

- затраты на управление: расходы на проектирование; управление проектами; администрирование сетей; преодоление чрезвычайных ситуаций; настройки систем и подсистем; управление контрактами на закупку и управление поставками;

- другие группы затрат.

2. Косвенные затраты:

- затраты 1 группы, связанные с работой конечных пользователей (решение технических проблем своими силами, самостоятельное обучение и настройка систем, управление файлами и т.д.);

- затраты 2 группы, связанные с недоступностью систем в связи со сбоями, когда

пользователи не могут выполнять свои непосредственные служебные обязанности.

Таким образом, показатель совокупной стоимости владения ИТ рассчитывается по формуле:

$$TCO = P_z + K_z^1 + K_z^2, \quad (1)$$

где P_z – прямые затраты; K_z^1 – косвенные затраты первой группы; K_z^2 – косвенные затраты второй группы.

При этом прямые затраты есть совокупность затрат на оборудование, затрат на ПО, затрат на персонал, затрат на сопровождение и развитие системы, затрат на связь и коммуникации, затрат на управление и других затрат.

Основную часть затрат в совокупной стоимости владения ИТ будут составлять прямые затраты, но практически все прямые затраты являются переменными, поэтому показатель TCO можно соотнести с полученными результатами переменных затрат в предложенной выше модели.

На практике оценка совокупной стоимости информационной системы методом TCO проводится совместно с внедренческой компанией, которая должна представить заказчику четкую картину его будущих затрат, детально и понятно описать, что он получит, вложив в проект требуемую сумму.

Совокупная стоимость информационной системы состоит из стоимости необходимых для предприятия лицензий (рабочих мест), стоимости работ по обследованию, внедрению и сопровождению. Стоимость лицензий зависит от версии внедряемой системы и используемой системы управления базами данных (СУБД). Стоимость обследования зависит от количества и сложности бизнес-процессов предприятия, наличия (или отсутствия) у него автоматизированной системы управления и ее специфики. Стоимость внедрения определяется по результатам обследования предприятия. Стоимость сопровождения зависит от объема внедрения и уровня обслуживания.

Выводы. Анализ представленных на рынке информационных систем управления на данный момент времени показал, что для ГУП РМ «Тепличное» может подойти решение «Галактика-Прогресс», разработанное корпорацией «Галактика».

Решение «Галактика-Прогресс» – это интегрированная система управления предприятием, в котором сохранена базовая функциональность системы «Галактика» класса ERP. Изначально решение «Галактика-Прогресс» разрабатывалось специально для средних и небольших компаний, поэтому главной отличительной особенностью является более низкая стоимость (на 30 %) по сравнению с системой «Галактика» и возможность внедрения в быстрые сроки. К преимуществам данного решения относят: возможность быстрой адаптации к изменениям условий бизнеса; интерфейс решения «Галактика-Прогресс» удобен и прост в использовании, что позволит в короткие сроки освоить его возможности; поддержка национальных и международных стандартов учета (РСБУ, IAS, GAAP); возможность расширения использования функционала при развитии бизнеса и др. Решение «Галактика-Прогресс» позволяет автоматизировать основные управленческие и учетные процессы предприятия.

Совокупная стоимость решения «Галактика-Прогресс» состоит из:

- стоимости 15 лицензий (15 рабочих мест) – 1050 тыс. руб.;
- стоимости работ по обследованию – 450 тыс. руб.;
- стоимости работ по внедрению – 1575 тыс. руб.;
- стоимости работ по сопровождению – 425 тыс. руб.

Ориентировочная стоимость внедрения решения «Галактика-Прогресс» будет составлять 3500 тыс. руб.

Как было показано в табл. 5, если переменные затраты будут увеличены на 5 % (на

16056,05 тыс. руб.), то запас финансовой прочности составит 44,42 %, при этом чистая прибыль предприятия составит 72378,07 тыс. руб. Необходимо отметить, что внедрение решения «Галактика-Прогресс» потребует дополнительных затрат на компьютерную технику, программное обеспечение, обучение персонала, возможные затраты на изменение организационной структуры предприятия и др. И если дополнительные затраты составят стоимость внедрения решения, то запас финансовой прочности исследуемого предприятия останется значительным.

Таким образом, в предложенной модели наибольший интерес представляет влияние переменных затрат на величину прибыли предприятия. Если при увеличении переменных затрат на совокупную стоимость владения ИСУ запас финансовой прочности останется высоким, то предприятие имеет возможность внедрения информационной системы управления.

ГУП РМ «Тепличное» входит в число наиболее успешных предприятий Республики Мордовия с рентабельностью выше 25 %, при которой возможно использование прибыли на приобретение ИСУ. Но большинство сельскохозяйственных предприятий республики такой возможности не имеют. Выходом для данных предприятий могут стать районные информационно-консультационные службы или аутсорсинг ИТ через Центр обработки данных.

Список литературы

1. Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А. Н. Богатко. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 204 с.
2. Жданов, С.А. Экономические модели и методы в управлении / С.А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 178 с.
3. Рукин, Б.П. Моделирование основных параметров экономической устойчивости организации / Б. П. Рукин, Г. В. Шуршикова, Е. И. Тепикина // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 8 (47). – С. 34 – 37.
4. Калачанов, В. Д. Экономическая эффективность внедрения информационных технологий: Учебное пособие / В. Д. Калачанов, Л. И. Кобко. – М: МАИ, 2006. – 180 с.

Статья поступила в редакцию 04.04.11.

О. Yu. Yakimova, T. P. Koroleva

IMPACT ASSESSMENT OF INVESTMENTS INTO INFORMATION TECHNOLOGIES TO FINANCIAL STABILITY OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Possibility of use of a resource model of financial stability of an agricultural enterprise for impact assessment of investments into information technologies to its economic sustainability is considered.

Keywords: *economic sustainability, resource model of financial stability, information technologies, agricultural enterprise.*

ЯКИМОВА Ольга Юрьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарева. Область научных интересов – информационное обеспечение управления сельскохозяйственными предприятиями. Автор более 120 публикаций.

E-mail: olykimova@yandex.ru

КОРОЛЕВА Татьяна Петровна – кандидат экономических наук, ст.преподаватель кафедры государственного и муниципального управления Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарева. Область научных интересов – информационные технологии в системе управления предприятием. Автор более 30 публикаций.

E-mail: king_tanya@list.ru

УДК 657.62

О. И. Аверина, И. С. Мамаева

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Рассматривается проблема анализа финансовой устойчивости строительных организаций, обосновывается ее актуальность в современных условиях хозяйствования экономических субъектов. Формируется методика оценки финансовой устойчивости предприятий строительной отрасли и определяется их тип.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, количественный анализ, качественный анализ, интегральный показатель.

Введение. В условиях рыночной экономики финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия. Определение устойчивости развития коммерческих отношений необходимо как для самих организаций, так и для их партнеров, которые справедливо желают обладать информацией о стабильности, финансовом благополучии и надежности своего заказчика или клиента, поэтому все большее количество контрагентов начинает вовлекаться в исследования и оценку финансовой устойчивости конкретной организации.

Если компания в любой момент времени способна исполнить свои текущие обязательства, то про такую организацию можно сказать, что у нее нет проблем с финансами. Однако, если задуматься об источниках поступления денежных средств, то становится понятно, что для оценки финансовой устойчивости недостаточно ограничиться анализом платежеспособности, а нужно понять степень зависимости организации от заемных ресурсов. Если предприятие платежеспособно и при этом финансируется исключительно за счет собственных средств, то оно финансово стабильно. Иначе обстоит дело в том случае, когда платежеспособность организации поддерживается благодаря кредитным средствам, то есть такой организации не хватает собственных ресурсов для покрытия требуемых затрат. Проверка платежеспособности и определение степени финансовой зависимости путем анализа структуры капитала не дают полной картины устойчивости финансового состояния организации без анализа показателей эффективности ее функционирования. Данные показатели отражают состояние дел и по объемам продаж, и по управлению расходами. Финансово стабильная компания может утратить свою финансовую привлекательность при снижении показателей эффективности. В то же время рост указанных показателей приводит к снижению зависимости организации от заемных источников, поэтому важнейшей научной проблемой является разработка и реализация мероприятий финансовой стабилизации, новых подходов к анализу финансовой устойчивости и стратегии дальнейшего развития предприятий.

Цель данной работы – формирование методики оценки финансовой устойчивости предприятий строительной отрасли.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие **задачи**: определить этапы проведения анализа финансовой устойчивости, отобрать показатели, необходимые для ее оценки, провести анализ финансовой устойчивости строительных предприятий Республики Мордовия, дать оценку полученным результатам.

Оценка финансовой устойчивости строительных организаций. В экономической литературе неоднократно обсуждалась проблема оценки финансовой устойчивости строительных организаций [1–4]. С одной стороны, неоднозначность трактовки понятия финансовой устойчивости с учетом особенностей строительного производства не позволяет экономистам подойти к решению проблемы с единых позиций, с другой – недостаточно разработаны методологические аспекты количественной оценки финансовой устойчивости как качественной категории финансового анализа.

Особенности строительного производства, одной из которых является длительность производственного цикла, являются одной из причин несинхронного поступления денежных средств от реализации строительной продукции и потребности в них. Эта несинхронность и неплатежи со стороны заказчиков вынуждают предприятия создавать большие материальные запасы, что заметно сказывается на экономике строительных организаций. В этих условиях основной задачей собственников и руководителей является обеспечение «выживания» организации, основным условием которого является гарантия ее финансовой устойчивости.

Таким образом, наличие риска и неопределенности, необходимости ориентироваться при выборе схем финансирования на собственные средства, до конца не преодоленные кризисные явления, вопросы построения отраслевых стандартов деятельности строительных организаций делают изучение методов оценки финансовой устойчивости организаций одним из важных направлений экономической работы в строительстве. Оценка финансовой устойчивости должна отражать совокупность внешних и внутренних факторов, определяющих функционирование строительной организации, и опираться на количественные и качественные методы анализа.

Опираясь на вышеизложенное, а также принимая во внимание значительное количество показателей, используемых различными авторами [5–8] для оценки финансовой устойчивости, предлагаем исследование финансовой устойчивости осуществлять в три этапа:

- 1) количественный анализ;
- 2) качественный анализ;
- 3) оценка полученных результатов.

На этапе проведения **количественной оценки финансовой устойчивости** организации были привлечены эксперты, которые из совокупности рассматриваемых нами показателей отобрали 12 наиболее значимых коэффициентов, необходимых для проведения оценки. Все эти показатели условно были разделены на три группы, каждая из которых представлена в виде уравнения:

- 1) показатели, характеризующие структуру капитала организации (X):

$$X = 10,5X_1 + 11,31X_2 + 5,65X_3 + 7,54X_4;$$

- 2) показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность (Y):

$$Y = 18,01Y_1 + 7,69Y_2 + 9,30Y_3;$$

- 3) показатели, характеризующие эффективность функционирования организации (R):

$$R = 12,92R_1 + 10,05R_2 + 7,79R_3 + 5,75R_4 + 3,49R_5.$$

Коэффициенты указанных уравнений (10,50; 11,31; 5,65; 7,54), (8,01; 7,69; 9,30), (12,92; 10,05; 7,79; 5,75; 3,49) представляют собой удельные веса влияния каждого фактора на оценку финансовой устойчивости. При этом, все три группы показателей принимаются равными 100 % ($X = 35$, $Y = 25$, $R = 40$ %).

X_i , Y_i , R_i – собственно показатели, характеризующие каждую группу (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Показатели, рассчитываемые для количественной оценки
финансовой устойчивости предприятия**

Наименование коэффициента	Формула расчета	Оптимальные значения, предложенные экспертами
Показатели, характеризующие структуру капитала организации (X)		
Коэффициент автономии (X_1)	Собственный капитал / Валюта баланса	$\geq 0,5$
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (X_2)	(Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства) / Собственный капитал	$\leq 0,7$
Коэффициент маневренности (X_3)	Собственные оборотные средства / Собственный капитал	$\geq 0,5$
Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств (X_4)	Собственные оборотные средства / Оборотные активы	0,1-1,0
Показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность (Y)		
Коэффициент текущей ликвидности (Y_1)	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	$\geq 1,0$
Коэффициент критической ликвидности (Y_2)	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства	$\geq 1,0$
Коэффициент общей степени платежеспособности (Y_3)	(Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства) / Выручка от реализации	$< 1,0$
Показатели, характеризующие эффективность функционирования организации (R)		
Рентабельность деятельности (R_1)	Чистая прибыль / Выручка от реализации	$\geq 0,2$
Рентабельность предприятия (R_2)	Чистая прибыль / Валюта баланса	$\geq 0,15$
Рентабельность собственного капитала (R_3)	Чистая прибыль / Собственный капитал	$\geq 0,1$
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (R_4)	Собственный капитал / (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)	0,5-1,0
Debt / Ebitda (R_5)	(Долгосрочные кредиты и займы + Прочие долгосрочные обязательства + Краткосрочные кредиты и займы) / (Прибыль до налогообложения – Проценты к уплате + Амортизация)	0,0-5,0

Таким образом, можно выявить наиболее слабые места в деятельности предприятия, на которые следует обратить наибольшее внимание для обеспечения его эффективного функционирования.

Деятельность строительной организации можно рассматривать как по каждой группе показателей, так и в трехстороннем ракурсе, объединив все три группы показателей в единое целое. Для каждой группы коэффициентов определяются границы их изменения, на основе которых предприятие относится к одному из трех типов финансовой устойчивости.

I. Устойчивое.

II. Недостаточно устойчивое.

III. Неустойчивое.

Для показателей, характеризующих структуру капитала:

$$X = 10,50 \cdot (> 0,5) + 11,31 \cdot (< 0,7) + 5,65 \cdot (> 0,5) + 7,54 \cdot (0,1 - 1).$$

$$\begin{aligned} \text{Нижняя граница финансовой устойчивости} = \\ = 10,50 \cdot 0,5 + 11,31 \cdot 0,5 + 5,65 \cdot 0,5 + 7,54 \cdot 0,1 = 14,48. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Верхняя граница финансовой устойчивости} = \\ = 10,50 \cdot 0,7 + 11,31 \cdot 0,7 + 5,65 \cdot 1 + 7,54 \cdot 1 = 28,46. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Нижняя граница зоны недостаточной устойчивости} = \\ = 10,50 \cdot 0,2 + 11,31 \cdot 0,2 + 5,65 \cdot 0,2 + 7,54 \cdot (-0,2) = 3,98. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Верхняя граница зоны недостаточной устойчивости} = \\ = 10,50 \cdot 1 + 11,31 \cdot 1 + 5,65 \cdot 1,3 + 7,54 \cdot 0,55 = 33,30. \end{aligned}$$

Таким образом, для устойчивого функционирования организации ее структура капитала должна соответствовать количественному интервалу от 14,48 до 28,46. В случае недостаточной устойчивости интегральный показатель, характеризующий структуру капитала, будет находиться в интервале от 3,98 до 14,48 либо от 28,46 до 33,30. Величина показателя, лежащего ниже границы 3,98 либо выше границы 33,30, свидетельствует о финансовой неустойчивости организации.

Для показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность:

$$Y = 8,01 \cdot (> 1) + 7,69 \cdot (> 1) + 9,30 \cdot (< 1).$$

$$\begin{aligned} \text{Нижняя граница финансовой устойчивости} = \\ = 8,01 \cdot 1 + 7,69 \cdot 1 + 9,30 \cdot 0,5 = 20,35. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Верхняя граница финансовой устойчивости} = \\ = 8,01 \cdot 2 + 7,69 \cdot 1,5 + 9,30 \cdot 1 = 36,86. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Нижняя граница зоны недостаточной устойчивости} = \\ = 8,01 \cdot 0,7 + 7,69 \cdot 0,7 + 9,30 \cdot 2 = 12,85. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Верхняя граница зоны недостаточной устойчивости} = \\ = 8,01 \cdot 2,3 + 7,69 \cdot 1,8 + 9,30 \cdot 1,3 = 44,36. \end{aligned}$$

Таким образом, для устойчивого функционирования организации ее ликвидность и платежеспособность должны соответствовать количественному интервалу от 20,35 до 36,86. В случае недостаточной устойчивости интегральный показатель, характеризующий ликвидность и платежеспособность, будет находиться в интервале от 12,85 до 20,35 либо от 36,86 до 44,36. Величина показателя, лежащего ниже границы 12,85 либо выше границы 44,36, свидетельствует о финансовой неустойчивости организации.

Для показателей, характеризующих эффективность функционирования организации:

$$R = 12,92 \cdot (> 0,15) + 10,05 \cdot (> 0,10) + 7,79 \cdot (> 0,20) + 5,75 \cdot (0,5 - 1) + 3,49 \cdot (0 - 5).$$

$$\begin{aligned} \text{Нижняя граница финансовой устойчивости} = \\ = 12,92 \cdot 0,15 + 10,05 \cdot 0,10 + 7,79 \cdot 0,20 + 5,75 \cdot 0,5 + 3,49 \cdot 0 = 7,38. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Верхняя граница финансовой устойчивости} = \\ = 12,92 \cdot 0,45 + 10,05 \cdot 0,30 + 7,79 \cdot 0,50 + 5,75 \cdot 1 + 3,49 \cdot 5 = 35,92. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Нижняя граница зоны недостаточной устойчивости} = \\ = 12,92 \cdot 0,1 + 10,05 \cdot 0,05 + 7,79 \cdot 0,15 + 5,75 \cdot 0,45 + 3,49 \cdot (-1) = 2,06. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Верхняя граница зоны недостаточной устойчивости} = \\ = 12,92 \cdot 0,5 + 10,05 \cdot 0,35 + 7,79 \cdot 0,55 + 5,75 \cdot 0,75 + 3,49 \cdot 7 = 43,00. \end{aligned}$$

Таким образом, для устойчивого функционирования организации ее показатели эффективности должны соответствовать количественному интервалу от 7,38 до 35,92. В случае недостаточной устойчивости интегральный показатель, характеризующий эффективность функционирования организации, будет находиться в интервале от 2,06 до 7,38 либо от 35,92 до 43,00. Величина показателя, лежащего ниже границы 2,06 либо выше границы 43,00, свидетельствует о финансовой неустойчивости организации.

Итоговый количественный показатель оценки финансовой устойчивости строительных организаций определяется по формуле:

$$Q = X + Y + R.$$

На основании полученного значения итогового показателя предприятие должно быть отнесено в одну из следующих групп.

I. Устойчивое: $42,21 \leq Q \leq 101,24$.

II. Недостаточно устойчивое: $18,89 \leq Q < 42,21$; $101,24 < Q \leq 120,66$.

III. Неустойчивое: $Q < 18,89$; $Q > 120,66$.

Проведем количественную оценку финансовой устойчивости строительных организаций, имеющих различную организационно-правовую форму собственности и осуществляющих деятельность на рынке Республики Мордовия (табл. 2). В связи с конфиденциальностью информации обозначим их условно, как предприятие А, предприятие Б и предприятие В.

Т а б л и ц а 2

**Количественная оценка финансовой устойчивости
строительных организаций Республики Мордовия**

Показатель	Предприятие А			Предприятие Б			Предприятие В		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Показатели, характеризующие структуру капитала организации									
Коэффициент автономии (X_1)	-0,01	0,01	0,01	0,20	0,11	0,11	0,56	0,49	0,44
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (X_2)	-83,15	100,65	126,60	4,01	8,44	8,49	0,80	1,04	1,27
Коэффициент маневренности (X_3)	79,08	-84,53	-120,56	1,00	0,85	0,65	0,16	0,26	-0,18
Коэффициент устойчивости структуры мобильных средств (X_4)	-19,39	-5,25	-19,93	0,20	0,09	0,07	0,16	0,20	-0,17
X	-639,93	621,28	600,51	54,61	102,09	101,38	17,04	19,88	16,68
X'	III	III	III	III	III	III	I	I	I
Показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность									
Коэффициент текущей ликвидности (Y_1)	0,05	0,16	0,05	1,25	1,10	1,08	1,20	1,25	0,86
Коэффициент критической ликвидности (Y_2)	0,05	0,16	0,05	0,54	0,88	0,71	0,44	0,45	0,36

Окончание таблицы 2

Показатель	Предприятие А			Предприятие Б			Предприятие В		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность									
Коэффициент общей степени платежеспособности (Y_3)	24,27	21,19	23,57	0,26	0,31	0,22	0,47	0,65	0,66
Y	226,50	199,58	219,99	16,58	18,46	16,16	17,37	19,52	15,80
Y'	III	III	III	II	II	II	II	II	II
Показатели, характеризующие эффективность функционирования организации									
Рентабельность деятельности (R_1)	0,03	0,43	0,09	0,02	0,01	0,01	0,13	0,09	0,13
Рентабельность предприятия (R_2)	0,00	0,02	0,00	0,06	0,04	0,03	0,13	0,07	0,11
Рентабельность собственного капитала (R_3)	-0,09	2,01	0,48	0,32	0,36	0,29	0,23	0,15	0,25
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (R_4)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Debt/Ebitda (R_5)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,38	0,30	0,19
R	5,44	27,15	10,67	9,09	9,08	8,43	11,84	9,82	11,14
R'	II	I	I	I	I	I	I	I	I
Q	-408,00	848,01	831,17	80,29	129,63	125,96	46,25	49,22	43,62
Тип финансовой устойчивости	III	III	III	I	III	III	I	I	I

Количественный анализ деятельности исследуемых строительных организаций показал, что I типом финансовой устойчивости обладает только предприятие В. Предприятие Б, несмотря на высокие значения показателей платежеспособности и эффективности функционирования, относится к III типу финансовой устойчивости, поскольку показатели структуры капитала являются неудовлетворительными. Показатели деятельности предприятия А также свидетельствуют о том, что организация относится к III типу финансовой устойчивости.

На втором этапе осуществляется *качественная оценка финансовой устойчивости* на основании анкетных данных.

Особенности функционирования строительных предприятий предполагают проверку полученных количественных данных качественными методами оценки. На данном этапе анализа необходимо определить перспективы сохранения и улучшения финансового состояния предприятия. Для этих целей разработана анкета, позволяющая на основании ответов получить дополнительную информацию, необходимую для оценки финансовой устойчивости. Данная анкета должна быть заполнена не менее чем пятью сотрудниками исследуемого предприятия, на основе ответов формируются сводные результаты и определяется итоговый качественный показатель оценки финансовой устойчивости.

Проведем качественную оценку финансовой устойчивости рассматриваемых предприятий (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Качественная оценка финансовой устойчивости
строительных организаций Республики Мордовия**

Вопрос	Баллы		Предприятие А	Предприятие Б	Предприятие В
	Да	Нет			
Является ли работа в организации престижной на рынке труда	1	0	0	0	1
Востребованы ли на рынке продукция, работы и услуги, производимые и оказываемые организацией	3	0	3	3	3
Существует ли в организации система мотивации и поощрения персонала	2	0	2	2	2
Имелись ли случаи задержки по выплате заработной платы сроком более одного месяца	0	2	0	0	2
Имелись ли случаи смены собственников или руководства организации в течение последнего года	0	1	1	1	1
Участвует ли организация в судебных разбирательствах	0	1	1	1	0
Имеется ли стратегия развития организации на ближайшие несколько лет	3	0	0	0	3
Имеется ли в организации учетно-аналитический отдел	3	0	0	0	3
Наличие постоянных контрагентов	2	0	2	2	2
Имеются ли в организации «замороженные» или нерентабельные объекты строительства	0	2	2	2	2
Имеются ли случаи затягивания сроков сдачи объектов строительства свыше трех месяцев	0	2	0	2	2
Имелись ли случаи повторного сотрудничества с Заказчиком	2	0	2	2	2
Были ли случаи потери потенциальных контрактов	0	1	0	1	0
Имелись ли случаи выставления рекламаций со стороны Заказчика	0	3	0	0	0
W	28		13	16	23
Тип финансовой устойчивости	х		III	II	I

На основании итогового качественного показателя финансовой устойчивости предприятие должно быть отнесено в одну из следующих групп:

I. Устойчивое: $23 \leq W \leq 28$.

II. Недостаточно устойчивое: $15 \leq W < 23$.

III. Неустойчивое: $0 \leq W < 15$.

Таким образом, проведенный качественный анализ финансовой устойчивости исследуемых строительных предприятий показал, что предприятие В относится к устойчивым, предприятие Б – к недостаточно устойчивым, а предприятие А обладает неустойчивым финансовым состоянием.

На третьем этапе осуществляется *оценка полученных результатов* и формируется интегральный количественно-качественный показатель финансовой устойчивости, на основании которого делается окончательный вывод о степени финансовой устойчивости строительной организации.

Интегральный количественно-качественный показатель финансовой устойчивости рассчитывается следующим образом:

$$FS = Q + W.$$

На основании полученного значения интегрального показателя предприятие должно быть отнесено в одну из следующих групп:

I. Устойчивое: $65,21 \leq FS \leq 129,21$.

II. Недостаточно устойчивое: $33,89 \leq FS < 65,21$; $129,21 < FS \leq 143,66$.

III. Неустойчивое: $FS < 33,89$; $FS > 143,66$.

Проведенный количественный и качественный анализ позволяет рассчитать интегральный показатель для исследуемых предприятий (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Интегральный количественно-качественный показатель
финансовой устойчивости строительных организаций Республики Мордовия**

Показатель	Предприятие А			Предприятие Б			Предприятие В		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Интегральный количественно-качественный показатель финансовой устойчивости	-395,00	861,01	844,17	96,29	145,63	141,96	69,25	72,22	66,62
Тип финансовой устойчивости	III	III	III	I	III	II	I	I	I

Полученные результаты свидетельствуют о том, что предприятие В относится к I типу финансовой устойчивости. Однако в 2009 году произошло некоторое снижение интегрального показателя, что объясняется ухудшением показателей, характеризующих структуру капитала. Если руководством предприятия не будут проводиться мероприятия по увеличению собственных оборотных средств и снижению величины заемного капитала, то у предприятия имеется возможность перейти в зону недостаточной финансовой устойчивости.

Предприятие А на протяжении рассматриваемого периода стабильно относится к III типу финансовой устойчивости. Организации необходимо выработать стратегию развития на ближайшие несколько лет, а также проводить мероприятия по увеличению собственного капитала и снижению долговой нагрузки.

Количественный анализ деятельности предприятия Б показал, что организация на последнюю отчетную дату обладает неустойчивым финансовым состоянием. Качественный анализ позволил отнести предприятие в зону недостаточной финансовой устойчивости. Интегральный количественно-качественный показатель финансовой устойчивости свидетельствует о том, что по итогам 2009 года предприятие относится ко II типу финансовой устойчивости.

Выводы. В работах отечественных и зарубежных авторов показано, что понятие «финансовая устойчивость» базируется на оптимальном соотношении между видами активов организации (оборотными и внеоборотными с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными и привлеченными средствами). В связи с этим анализ финансовой устойчивости сводится к расчету ряда показателей, характеризующих структуру капитала организации. Однако финансовая устойчивость определяется не только соотношением собственных и заемных средств, она отражает финансовое состояние организации, при котором она способна за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий организации обеспечить ее текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников.

Данное определение финансовой устойчивости является более широким понятием, чем только платежеспособность или только характеристика структуры капитала, поэтому встает вопрос об оценке разных сторон деятельности организации при определении ее финансовой устойчивости.

Предложенная нами методика позволяет провести всесторонний анализ деятельности строительной организации, выявляя те стороны деятельности, на которые необходимо обратить наибольшее внимание с целью повышения ее финансовой устойчивости. В то время как выводы, полученные в процессе проведенного анализа, являются более обоснованными и реалистичными, поскольку предусматривают учет отраслевой специфики при проведении анализа финансовой устойчивости предприятия.

Необходимо отметить, что в данной методике оценки финансовой устойчивости были отобраны показатели, учитывающие особенности строительных предприятий, организацию бухгалтерского учета в данной отрасли, а также зарубежный опыт учета и анализа. Результаты оценки могут использоваться менеджерами в процессе управления деятельностью организации для своевременной коррекции факторов, влияющих на уровень ее финансовой устойчивости.

Список литературы

1. *Борисов, А.Н.* Экономика, управление, финансовая устойчивость подрядных организаций территориального строительного комплекса: Монография / А. Н. Борисов. – Воронеж: Воронежская государственная лесотехническая академия, 2003. – 326 с.
2. *Киямов, И.К.* Обеспечение финансово-экономической устойчивости строительной отрасли / И. К. Киямов. – Казань: Центр инновационных технологий, 2001. – 71 с.
3. *Панибратов, Ю.П.* Финансовая устойчивость строительных организаций / Ю.П. Панибратов, Р. А. Силкин. – СПб., 2002. – 86 с.
4. *Колас, Б.* Управление финансовой деятельностью предприятия: проблемы, концепции, методы. Пер. с фран.; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
5. *Гинзбург, А.И.* Экономический анализ / А.И. Гинзбург. – СПб: Питер, 2007. – 528 с.
6. *Грачев, А.В.* Финансовая устойчивость предприятия. Критерии и методы оценки в рыночной экономике / А.В. Грачев. – М.: «Дело и сервис», 2008. – 360 с.
7. *Ефимова, О.В.* Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: «Бухгалтерский учет», 2006. – 528 с.
8. *Хелферт, Э.* Техника финансового анализа / Э.Хелферт. – М.: Аудит, 1996 – 663 с.

Статья поступила в редакцию 12.04.11.

*O. I. Averina, I. S. Mamaeva***ANALYSIS OF THE BUILDING ENTERPRISE'S FINANCIAL STABILITY**

The problem of analysis of financial stability in building enterprises is considered, its urgency in modern conditions of management of economic entities is grounded. The methods of analysis of building enterprise's financial stability are formed, its type is defined.

Key words: *financial stability, quantitative analysis, qualitative analysis, integrated indicator.*

АВЕРИНА Ольга Ильинична – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономического анализа и учета Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева. Область научных интересов – вопросы теории, методологии информационного обеспечения и методики экономического анализа; теоретико-методологические проблемы экономического анализа в условиях антикризисного менеджмента. Автор более 130 публикаций.

E-mail: oiaverina@mail.ru

Мамаева Ирина Степановна – аспирант кафедры экономического анализа и учета Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева. Область научных интересов – анализ и оценка финансовой устойчивости организаций в системе российских и международных стандартов учета и отчетности. Автор шести публикаций.

E-mail: gis03@yandex.ru

УДК 330.341.1

О. Л. Алексеева, Т. А. Богатова, М. В. Романова

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ И ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Рассматриваются актуальные вопросы формирования и развития национальной инновационной системы. Особое внимание уделяется характеристике особенностей и оценке эффективности функционирования инновационной инфраструктуры поддержки предпринимательства. Проведен анализ регионального распределения организаций инфраструктуры, дается характеристика и обоснование форм частно-государственного партнерства в инновационном развитии региона.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие региона, инновационная инфраструктура, частно-государственное партнерство, наукограды.

Введение. К числу актуальных вопросов формирования инновационной инфраструктуры поддержки предпринимательства относятся разработка и обоснование форм частно-государственного партнерства (ЧГП). Рост российской экономики требует ускоренного развития и обновления многих инфраструктурных объектов. Потребность в капитальных вложениях в инфраструктурные объекты в России, по разным оценкам, составляет 240–300 млрд долл.[1]. Такие инвестиции самостоятельно не способны осуществить ни государство, ни бизнес. Лишь их партнерство делает возможным реализацию крупных проектов, что способствует общему развитию.

Основная особенность инновационной системы России, отличающая ее от технологически передовых стран, заключается в высокой доле государственного сектора исследований и разработок научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), небольшом числе крупных наукоемких корпораций и относительно слабом развитии малого инновационного бизнеса. Так, госсектор науки в России занимает по доле во внутренних затратах на НИОКР 72 %, в нем работают 78 % всех российских исследователей. При этом большая часть научных институтов – это государственные учреждения, что резко ограничивает возможности их участия в процессе взаимодействия с бизнесом и других формах коммерциализации созданных технологий. В результате большой накопленный потенциал научно-технических решений и технологий остается невостребованным.

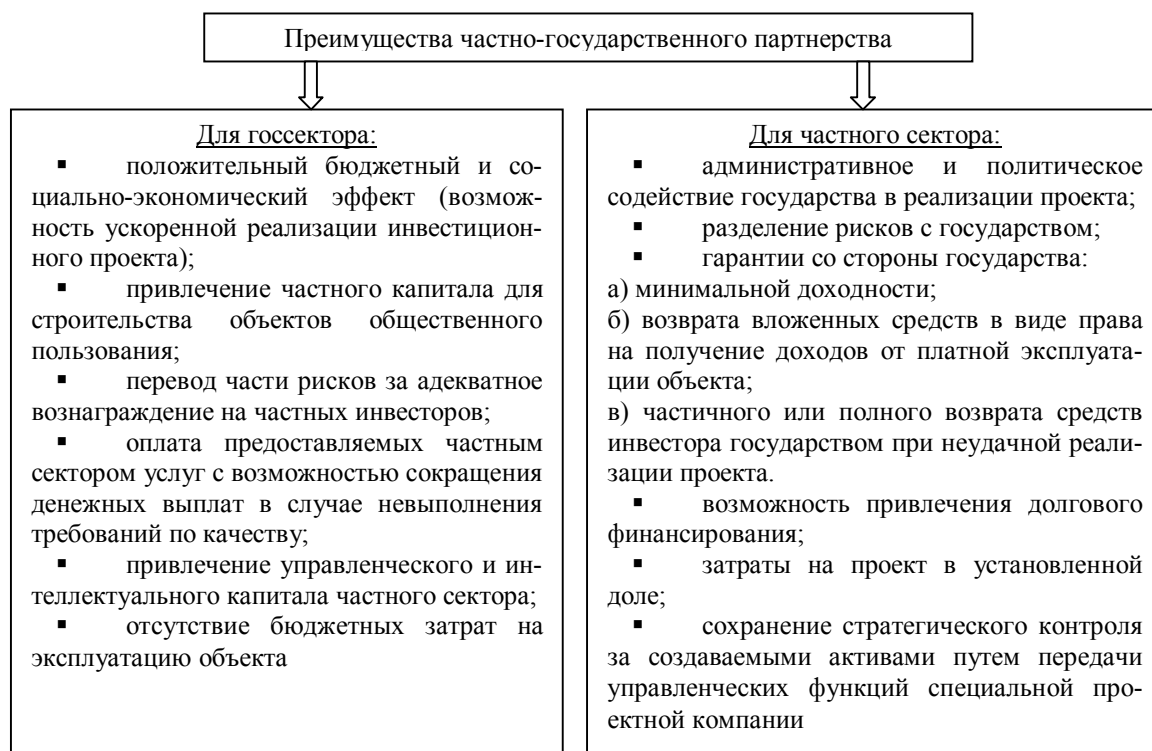
В развитых странах доля государства в финансировании НИОКР составляет 20–35 %, причем собственно в государственных учреждениях осваивается небольшая часть этих средств, остальное идет по контрактам в предпринимательский сегмент. Высокий уровень участия предпринимательского сектора в выполнении НИОКР создает благоприятную основу для процесса коммерциализации результатов научных исследований. Инновационное развитие экономики не может быть обеспечено за счет бюджетного финансирования, но средства, выделяемые Правительством, могут послужить катализатором инновационных процессов – если в результате успешной реализации первых проектов бизнес сам убедится, что «это возможно».

Цель работы заключается в рассмотрении теоретических и практических аспектов функционирования механизма инфраструктуры поддержки и частно-государственного партнерства в инновационном развитии региона.

Исходя из цели работы, были поставлены следующие **задачи**:

- раскрыть сущность, значение и признаки частно-государственного партнерства;
- определить преимущества частно-государственного партнерства в инновационном развитии региона;
- рассмотреть международный и отечественный опыт применения различных форм и видов частно-государственного партнерства в инновационном развитии страны.

Интерпретация результатов и их анализ. Государственное управление и предпринимательство являются самостоятельными категориями, каждой из которых присущи свои принципиальные особенности. Однако в частно - государственном партнерстве происходит объединение этих различных по своей сути объектов экономики, которые через взаимодействие между собой на основе объединения своих ресурсов, прав и возможностей могут более эффективно решать поставленные социально-экономические задачи и достигать лучших результатов (см. рис.).



Преимущества частно-государственного партнерства для экономических субъектов

В экономическом смысле партнерство строится как формализованная кооперация государственных и частных структур, создаваемая под конкретные цели и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон [2].

Важное место в партнерских отношениях государств и бизнеса занимают согласования интересов этих двух основных экономических субъектов. При этом частно-государственное партнерство представляет собой не простое сложение ресурсов, а обусловленное определенной мотивацией соглашение, где каждая из сторон партнерства имеет собственные цели и решает свои конкретные задачи. Интерес бизнеса проявляется в стабильности получения и увеличения прибыли, устойчивости получения доходов

от совместных проектов. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении партнерских проектов в целом. Для бизнеса проекты частно - государственного партнерства зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Для экономики регионов частно-государственное партнерство имеет особое значение, так как на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Однако интересы государства и бизнеса могут не только не совпадать, но и быть прямо противоположными, поэтому важная роль в партнерстве отводится достижению сторонами баланса интересов в реализации этих проектов.

Баланс интересов двух сторон партнерства достигается за счет того, что каждая из сторон в эти отношения вносит свой вклад в совместные проекты. Так, со стороны государства в проекты ЧГП вносятся полномочия собственника, налоговые льготы, предоставление гарантий. Государство может перераспределять при необходимости ресурсы с производственных программ на социальные цели (образование, здравоохранение, наука, культура), а это во многих случаях способствует улучшению инвестиционного климата в стране, что отражается положительно и на предпринимательской деятельности. В свою очередь, в ЧГП государство получает возможность в сфере инфраструктуры сместить акценты своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. В связи с чем неизбежные при этом предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ЧГП заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг.

Государство может обеспечить существенный вклад в активизацию инновационного бизнеса как путем преодоления системных недостатков экономической системы и специфики национальных рынков, так и решением конкретных текущих проблем инновационных компаний [3].

В частно-государственном партнерстве за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля, к числу которых относятся: тарифная политика, контроль за безопасностью, экологией, качеством обслуживания потребителей. Благодаря сохранению этих контрольных функций государство получает возможность предоставлять хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контрольные рычаги за реализацией партнерских проектов.

Со стороны бизнеса вкладом в партнерские проекты являются: финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность внедрять новые технологии и т.п. Участие предпринимательского сектора в совместных проектах обычно сопровождается внедрением более эффективных методов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, налаживанием эффективных кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками.

Таким образом, специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках ЧГП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения полномочий собственности. Такой методологический подход к анализу категории партнерства позволяет избежать в ее трактовке идентификации с приватизацией или с ее особой формой – косвенной приватизацией. Основанием для такой трактовки является широта участия частных компаний в реализации полномочий собственности, передаваемых им в рамках проектов от государства – финансирование, проектирование, строительство, владение и эксплуатация государственных объектов.

В соответствии с другим подходом, партнерство государства и бизнеса находится

на границе государственного и частного секторов, не являясь ни приватизированными, ни национализированными институтами [4].

Более конструктивный подход предложен В. Г. Варнавским, который предлагает рассматривать партнерство государства и бизнеса как особую, но вполне полноценную замену приватизационных программ, позволяющую реализовать потенциал частно-предпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранять контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой [5]. При этом в отличие от приватизации как формы возмездной передачи государственной собственности в частную, в партнерствах право собственности за государством сохраняется. Однако при этом в рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности.

Таким образом, основным признаком частно - государственного партнерства является участие в кооперационной цепочке государственных и частных структур по созданию добавленной стоимости. В свою очередь, процесс создания этой добавленной стоимости ориентирован на перераспределение задач и рисков между государственными и частными партнерами. При этом каждый партнер принимает на себя те задачи и ответственность, которые он может обеспечить с лучшим качеством и эффективностью.

При формировании механизма частно-государственного партнерства важной задачей государства становится поиск форм эффективного взаимодействия с бизнесом, имеющего наименее рискованное проявление через смягчение постоянно возникающих при этом противоречий, основанных на том, что каждая сторона стремится получить как можно больше прав, одновременно стараясь взять на себя минимальное количество обязательств. В связи с чем сущность методов, средств и форм партнерских отношений государства и предпринимательских структур вытекает из особенностей использования частно-государственного партнерства, представляющего собой объединение в рамках совместного проекта государственных и частных компетенций, что, с одной стороны, позволяет правительству решать насущные проблемы с финансированием инфраструктурных объектов, а с другой – дает возможность частному бизнесу вкладывать деньги и получать гарантированную прибыль.

В современной экономической литературе приводится широкий спектр различных форм или видов частно-государственного партнерства [5]. Так, например, по мнению специалистов Международного центра социально-экономических исследований «Леонтьевский центр» формы частно-государственного партнерства отличаются степенью ответственности, которую государство или частный сектор берут на себя за эксплуатацию и техническое обслуживание, капитальные вложения и текущее финансирование, коммерческий риск, а также тем, кому принадлежат активы, и длительностью сотрудничества. При этом выделяется шесть форм ЧГП с учетом наиболее частого их применения на практике, в том числе и через различные их комбинации: контракты на обслуживание; контракты на управление; договоры об аренде; контракты на строительство, эксплуатацию, передачу (СЭП) и их разновидности, концессия.

Необходимо учитывать, что государство в партнерстве с бизнесом стремится увеличить объем своего присутствия за счет создания специальной правовой структуры, целью которой является защита потребителей от монопольного ценообразования, обеспечение санитарных и экологических норм.

Объединение усилий государственных и частных ресурсов для решения социально важных задач в форме партнерства широко применяется в развитых странах Запада. Наибольшее распространение государственно-частное партнерство имеет в Великобритании, Канаде, Австралии, Франции, США.

В нашей стране механизм государственно-частного партнерства получил официальный статус в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года, принятых Кабинетом министров в 2004 году.

В развитых странах на создание механизма партнерства предпринимательского общества и государства ушли годы. Россия находится только в начале этого пути. При этом необходимо учитывать, что государственно-частное партнерство в инновационной сфере имеет определенные особенности.

Государственно-частное партнерство в инновационной области можно определить как совокупность организационно-правовых отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на построение инновационной экономики в стране [1].

Главная функция государства в государственно-частном партнерстве – создание «правил игры» и комфортных условий для всех участников, подготовка соответствующих кадров, обеспечение необходимой базы данных по разработанным технологиям, а также их доступность коммерческим предприятиям.

Опыт реализации инновационных проектов, в которых совместно участвуют государство и бизнес, позволяет выявить следующие признаки, присущие этому типу партнерства:

- 1) стороны партнерства должны быть представлены как государственным, так и частным секторами экономики;
- 2) взаимоотношения сторон фиксируются в официальных документах (договорах, контрактах и др.) и носят равноправный характер;
- 3) участники партнерства обязаны иметь общие цели и четкие взаимовыгодные интересы, объединять свои усилия для достижения этих рубежей, разделять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

Комплексные взаимоотношения государственно-частного партнерства, возникающие на основе договоров, представляют собой совокупность взаимосвязанных общей генеральной целью проектов и мероприятий, выполняемых в рамках одного из приоритетных направлений. К мероприятиям, выполняемым в рамках подобных проектов, могут быть отнесены фундаментальные исследования, прикладные разработки, опытно-конструкторские, технологические и экспериментальные разработки, патентование результатов этих работ, реализация мероприятий по развитию приборной базы, обеспечению функционирования уникальных стендов и установок участников проекта, развитию центров коллективного пользования, другие мероприятия.

В августе 2007 года Правительство России утвердило Федеральную целевую программу «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы», государственным заказчиком-координатором которой стало Министерство образования и науки. Потребность в таком документе появилась в связи с возникшим разрывом между необходимостью проведения на высоком уровне исследований и разработок, научно-технологическим заделом в этой сфере и критически низким уровнем развития инфраструктуры наноиндустрии, что не позволяет нашей стране стать достойным конкурентом на формирующемся мировом рынке наноиндустрии. Эта задача была сформулирована в Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу, утвержденных Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 года, а затем конкретизирована в его инициативе «Стратегия развития наноиндустрии».

Разработанная на основе этих документов Федеральная целевая программа (ФЦП) – это один из основных инструментов государственной политики инновационного развития nanoиндустрии. На ее финансирование направлено более 24,9 млрд руб. бюджетных денег, еще примерно 2,8 млрд руб. планируется привлечь из частных источников в форме государственно-частного партнерства. Эти средства будут выделены в дополнение к 130 млрд руб., которые государство в течение ближайших лет намерено передать в уставный капитал корпорации «РоснаноТех». В программе перечислены 42 организации, которые получают инвестиции в 2008–2010 гг., в их числе 31 вуз, где будут открыты научно-образовательные центры для подготовки специалистов. Головной организацией, выполняющей координацию исследований и разработок, на конкурсной основе определен Российский научный центр «Курчатовский институт».

ФЦП предусматривает, что инфраструктура этой отрасли должна создаваться не для отдельных организаций, а в виде национальной нанотехнологической сети, представляющей собой совокупность организаций различных форм собственности, выполняющих фундаментальные и прикладные исследования. Важно, чтобы они занимались разработкой и коммерциализацией технологий, деятельность которых в этой области координируется федеральными органами исполнительной власти на межотраслевом уровне.

Важнейшими элементами формируемой инфраструктуры nanoиндустрии являются:

- приборно-инструментальная и производственно-технологическая составляющая, которая характеризует материально-техническую и метрологическую базы различных направлений развития nanoиндустрии;
- информационно-аналитическая составляющая, обеспечивающая координацию работ, полноту и актуализацию сведений о перспективных разработках, технологиях и кадровом потенциале в сфере nanoиндустрии в Российской Федерации и за рубежом;
- методическая составляющая, которая регламентирует безопасность создания и применения нанотехнологий и наноматериалов, механизмы регулирования развития nanoиндустрии, обеспечивает гармонизацию российских и иностранных нормативных и методических документов по обеспечению единства измерений и подтверждения ответственности продукции nanoиндустрии.

Механизм реализации ФЦП заключается в выполнении всеми участниками цикла «планирование – реализация – мониторинг» показателей и ресурсов по каждому контракту или договору. В связи с этим формируется детализированный план, включающий организационно-финансовые мероприятия. Не реже двух раз в год он будет уточняться Минобрнауки как государственным заказчиком-координатором на основе оценки достигнутых результатов. По мере необходимости будут разрабатываться и вноситься в правительство проекты федеральных законов и других нормативных актов.

Конечным результатом программы должны стать новые наноматериалы и нанотехнологии, которые будут применяться в различных областях отечественной науки, техники и промышленности, послужат укреплению обороноспособности государства и найдут спрос за рубежом.

Ключевым фактором развития такого партнерства на федеральном и региональном уровнях остается создание у бизнеса мотивации вкладывать средства в проведение исследований и разработок, а также создание стимулов у научных организаций к поиску путей партнерства с предпринимательскими структурами.

Реализация механизмов привлечения бизнеса в процесс формирования приоритетов государственного финансирования исследований и разработок предполагает также совместное решение проблем государственно-частного партнерства на федеральном и региональном уровнях.

Механизм поддержки частно-государственного партнерства предусматривает предоставление субвенций или субсидий, бюджетное финансирование для федеральных государственных нужд, кредитование и т.д. Основной договорно-правовой формой партнерства в настоящее время является государственный контракт на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Однако многие специалисты считают, что более эффективной формой в российских условиях является договор простого товарищества (или договор о совместной деятельности). Под ним понимается соглашение между двумя или несколькими лицами, обязующимися соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Реализация этих достаточно отработанных организационно-правовых форм по-прежнему осложняется неурегулированностью прав на результаты интеллектуальной собственности, полученные с использованием средств бюджета.

Пока наиболее эффективной формой реализации партнерской системы развития инновационного бизнеса являются программы Фонда содействия малым предприятиям в научно-технической сфере. Этим фондом за прошедшие годы созданы работающие механизмы управления интеллектуальными активами, ориентированными на рынок. Программы Фонда: «Старт», «Пуск», «Университеты», «Молодежный бизнес» и др. на сегодняшний день являются практически единственной формой поддержки малого бизнеса в РФ.

В настоящее время происходит формирование новых направлений государственной поддержки науки и инновационной деятельности, осуществляемых на условиях государственного софинансирования, например, развитие приборной базы резидентов технико-внедренческих особых экономических зон и, соответственно, таких форм инновационной инфраструктуры, как центры коллективного пользования оборудованием, приобретаемым за счет средств федерального бюджета. Ряд других форм государственно-частного партнерства в области создания инновационной инфраструктуры требует дальнейшего развития.

Успешным примером использования механизмов ЧГП следует признать деятельность Венчурного инновационного фонда (ВИФ), созданного в 2000 году с целью формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования. Прообразом ВИФ в значительной степени стала модель Фонда фондов, реализованная в Израиле. До настоящего времени ВИФ является единственным российским «фондом фондов», который призван участвовать в построении системы венчурного инвестирования и инвестиционных институтов с российским и зарубежным частным капиталом, вкладывающих средства в технологический инновационный бизнес. Свою деятельность ВИФ организует путем долевого (до 10 %) участия в уставном капитале создаваемых региональных и отраслевых венчурных фондов.

ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») создано в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

Основными целями деятельности ОАО «РВК» являются: стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Роль ОАО «РВК» в инновационной системе – это роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование

венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом.

Финансовое участие ОАО «РВК» в венчурных фондах ограничено объемом 49 % от его средств, а остальные 51 % средств предоставят частные венчурные инвесторы. Руководство венчурными фондами осуществляют частные инвесторы, а ОАО «РВК» сохранит необходимый контроль над соблюдением целевого назначения использования ресурсов такого фонда.

Таким образом, частно-государственное партнерство представлено:

- в объединении финансовых потоков;
- в порядке формирования совета директоров ОАО «РВК» (3 – члена Правительства РФ, 2 – независимые участники, что должно способствовать повышению эффективности государственного менеджмента);
- в регламентировании деятельности ОАО «РВК».

Существенный потенциал развития механизмов ЧГП заложен в такой форме инновационной инфраструктуры, как наукограды. В своем выступлении в Государственной Думе РФ Президент РФ Д.А. Медведев отметил, что наукограды являются базовыми элементами национальной инновационной системы.

Наукограды – это особые муниципальные образования. В недавнем прошлом этим статусом обладало порядка 70-ти городов Российской Федерации, расположенных преимущественно в основной полосе расселения страны. Около половины из них находится в Московской области. За пределами столичного региона в Центральной России расположено еще восемь подобных территориальных образований во Владимирской, Калужской, Нижегородской, Тверской и Ярославской областях.

Второй район страны по концентрации наукоградов – Урал. Основная их часть сосредоточена в Свердловской и Челябинской областях. На третьем месте – Западная Сибирь, в южной части которой расположено шесть наукоградов – в Алтайском крае, Новосибирской и Томской областях.

Большинство наукоградов – комплексные, в них проводятся научные исследования и разработки по широкому спектру направлений. Тем не менее, для каждого из них можно выделить одно–три основных направления специализации. Есть моноспециализированные города, которые ориентированы на исследования по одному направлению, и города полиориентированные, основная специализация которых затрагивает несколько направлений научно-технического прогресса.

СССР в свое время для решения государственных задач создал особые научно-производственные зоны. Они тогда не назывались наукоградами, но они сохранились до настоящего времени и стали сегодня настоящими «точками роста» страны.

В мировом развитии существуют очень похожие структуры, многие зарубежные страны переняли и интегрировали данный опыт. Но там им уделяется гораздо больше внимания государства, чем принято считать. В рыночной Японии, например, в городе-наукограде Цукуба на государственные деньги в государственных научных лабораториях японские ученые успешно трудятся на инновационном поприще. По проекту «Технополис» Япония создала еще 19 подобных наукоградов.

К концу 2008 года 14 наукоградов получили статус «Наукоград Российской Федерации». Это: Бийск, Алтайский край; Дубна, Московская область; Жуковский, Московская область; Королев, Московская область; Кольцово, Новосибирская область; Мичуринск, Тамбовская область; Обнинск, Калужская область; Петергоф, Санкт-Петербург; Протвино, Пушкино, Реутов, Троицк, Фрязино, Черноголовка, Московская область.

Ставившаяся ранее в программах развития наукоградов цель достижения бездота-

ционного развития в настоящее время рассматривается лишь как задача первого периода развития наукоградов. В дальнейшем планируется осуществлять поддержку наукоградов как инвестиционно-привлекательных территорий. Это принципиально новая форма государственного участия в ЧГП, выражающаяся в создании благоприятных условий для привлечения частных инвестиций и развития инновационного предпринимательства. В частности, уже одобренный Правительством РФ и администрацией Московской области проект создания Российского центра программирования предусматривает создание в границах г. Дубны кластера, специализирующегося на разработке и производстве продукции в сфере информационных технологий. Финансирование проекта (более 10 млрд. руб.) предполагается в основном из внебюджетных источников. У Дубны большие перспективы. В рамках особой экономической зоны (ОЭЗ) технико-внедренческого типа здесь будут заниматься развитием двух основных направлений: инноваций в информационных и ядерно-физических технологиях.

Общая для наукоградов проблема связана с формированием кадрового состава. Все наукограды России в своё время были созданы искусственно, то есть Правительство Советского Союза принимало соответствующее решение. Направлялись соответствующие ресурсы. Строились города – не только научно-производственные комплексы, но и города, то есть обеспечивались жильём приезжающие специалисты; кадровый состав собирали со всей территории Советского Союза. На наш взгляд, эта проблема остаётся и сегодня весьма актуальной, потому что сколько-нибудь крупную научно-техническую задачу невозможно решить тем кадровым составом, который уже есть на месте. Кадровый состав для решения новых научно-технических задач нужно собирать с территории Российской Федерации, СНГ и может быть дальнего зарубежья.

Второй, не менее важный момент – использование федерального имущества для развития инновационной инфраструктуры наукоградов. На сегодня законодательство устроено таким образом, что арендная плата за федеральное имущество, предназначенное для льготного размещения субъектов малого предпринимательства, формируется на основании рыночной оценки. Сегодня этот порядок никак не определён никакими нормативными документами правительства.

Состояние наукоградов, анализ эффективности мер государственной поддержки, а также мировой опыт показывают, что при рациональном государственном участии эти территории располагают возможностями опережающего развития за счет активизации инновационной деятельности и увеличения выпуска наукоемкой продукции.

Наукограды являются эффективными «точками роста» инновационной экономики России, центрами регионального развития и экспериментальными площадками для отработки новых механизмов научно-технической и инновационной политики, базовыми элементами национальной инновационной системы. Использование инновационных преимуществ наукоградов является фактором экономического роста и улучшения качества жизни населения.

Развитие наукоградов путем координации усилий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, научного и бизнес-сообщества должно быть определено как одно из важных направлений государственной экономической, региональной и научно-технической политики.

Вместе с тем, действующее законодательство, регулирующее вопросы функционирования наукоградов, не позволяет в полной мере использовать их научно-технический потенциал в качестве действенного ресурса развития инновационной экономики России. До настоящего времени не обеспечено правовое регулирование особенностей ме-

стного самоуправления как наукоградов, так и закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО), как это предусмотрено статьями №№80 и 81 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В законодательстве отсутствуют механизмы координации и взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, научного и бизнес - сообщества. Утрачены механизмы программного развития территорий, сочетающие федеральные (отраслевые) интересы с интересами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, имеющие количественные показатели оценки эффективности мер государственной поддержки. Не в полной мере учитываются возможности наукоградов для создания территориальных научно-производственных кластеров с использованием механизмов особых экономических зон технико-внедренческого типа [6].

Выводы. Интерес государства в частно-государственном партнерстве проявляется в следующем:

- реализация государственной политики экономического развития, формирование нового механизма интенсификации такого развития;
- развитие конструктивного взаимодействия бизнеса и государственных структур;
- оптимальное сочетание интересов частных и государственных инвесторов, а также предприятий, нуждающихся в привлечении инвестиций;
- мобилизация значительных ресурсов для финансирования инвестиционных проектов в объеме, многократно превышающем вклад единичного инвестора;
- совершенствование механизмов административного воздействия на привлечение и размещение рыночных инвестиций;
- достижение гибкости использования инвестиционных ресурсов в течение года, что позволит начать реализацию проекта в любой момент, независимо от ограничений, накладываемых бюджетными процессами.

Интерес рыночного инвестора в частно-государственном партнерстве состоит в следующем:

- объединение интересов с государственной властью может служить фактором, создающим дополнительные гарантии частных вложений;
- в частно-государственном партнерстве достигается расширение инвестиционных возможностей благодаря эффективности объединения капиталов;
- снижаются инвестиционные риски, в том числе за счет того, что предприятия – объекты инвестирования были отобраны в результате экспертизы (как правило, отбираются предприятия, имеющие прозрачную структуру собственности и денежных потоков, профессиональный менеджмент, четкую программу использования инвестиций), и в отношении таких предприятий проводится дополнительный контроль уполномоченных государственных органов;
- осуществляется профессиональное управление предприятиями управляющей компанией, специально отобранной по конкурсу, что делает ее деятельность прозрачной и подконтрольной регулирующим органам, а ее управление строится на оптимальном соотношении высокой доходности и сбалансированного риска.

В то же время при реализации частно-государственного партнерства возникают определенные сложности. Так, до настоящего времени в законодательстве не очень четко прописаны вопросы передачи частному инвестору во временное пользование той части государственной собственности, которая не подлежит приватизации. Одним из воз-

возможных путей решения этой проблемы стало предложение внедрить в практику хозяйствования в стране концессионные и иные договоры, посредством которых частному инвестору предоставляется на срочной и возмездной основе право пользования имуществом, являющимся государственной и муниципальной собственностью, а также право на осуществление деятельности, составляющей государственную монополию.

Механизм регулирования вопросов государственно-частного партнерства должен предусматривать правовое решение спорных проблем собственности, налогообложения и потенциальных конфликтов интересов. Законодательство обязано также установить приемлемую структуру для принятия государственным сектором обязательств, связанных с риском. Таким образом, развитие и усовершенствование механизмов поддержки частно- государственного партнерства требует особого внимания.

Список литературы

1. Хлунов, А.В. Регулирование государственно-частного партнерства в инновационной сфере / А. В. Хлунов // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №11. – С. 8-15.
2. Государство и бизнес: институциональные аспекты. – М.: ИМЭМО РАН. – 2006. – 40 с.
3. Национальный доклад «Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». – М.: Ассоциация менеджеров, 2006. – 76 с.
4. Шаринтер, Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шаринтер // Мир перемен. – 2009. – №2. – С.13-15.
5. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука. – 2008. – С. 34-37.
6. Нацграды и ЗТО – ресурс инновационного развития России / Под ред. академика РАН М.И. Кузнецова. – М.: Издательство «Взгляд», 2008. – 68 с.

Статья поступила в редакцию 25.10.10

O. L. Alekseeva, T. A. Bogatova, M. V. Romanova

MECHANISM OF FORMATION OF SUPPORT AND PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP INFRASTRUCTURES IN INNOVATION DEVELOPMENT OF THE REGION

Topical issues of national innovation system formation and development are considered. Special attention is paid to characteristics of peculiarities and estimation of efficiency of functioning of innovation infrastructure of business support. Analysis of regional distribution of organizations of infrastructure is carried out, description and explanation of the forms of private-public partnership in innovation development of the region are given.

Key words: *innovations, innovation development of the region, innovation infrastructure, private-public partnership, science towns.*

АЛЕКСЕЕВА Ольга Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Чебоксарского кооперативного института АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации». Область научных интересов – разработка направлений функционирования и развития экономики отдельных регионов – подсистем национальной экономики. Автор одной монографии и 68 публикаций.

E-mail: drey03@list.ru

БОГАТОВА Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов Чебоксарского кооперативного института АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации». Область научных интересов – изучение закономерностей и проблем функционирования и развития экономики Российской Федерации, региональная экономическая политика и механизмы ее реализации. Автор одной монографии и 50 публикаций.

E-mail: bogatt@mail.ru

РОМАНОВА Марина Валерьевна – аспирант кафедры финансов Чебоксарского кооперативного института АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации». Область научных интересов – повышение эффективности деятельности потребительского общества. Автор пяти публикаций.

E-mail: romanova@mail.ru

УДК 334.734:658.14

О. В. Елагина

РЫНОЧНЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Выявлена степень влияния рыночных факторов на финансовый результат экономического субъекта. Предложена модель повышения запаса финансовой устойчивости (ЗФУ) районных потребительских обществ. Определена динамика ЗФУ исследуемых кооперативных организаций.

Ключевые слова: рыночные методы, финансовая устойчивость, кооперативные организации.

Введение. В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации в числе основных задач отмечается «Устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны» [1]. На необходимость повышения финансовой устойчивости кооперативных организаций указано и в Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года [2] и в Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года [3].

Анализ степени разработанности проблемы финансовой устойчивости кооперативных организаций в рыночной экономике показывает, что, несмотря на большое внимание ученых и специалистов к данной проблеме [4–6], многие её аспекты, в том числе связанные с влиянием рыночных факторов, исследованы недостаточно. Кроме того, существуют различия в методических подходах к оценке запаса финансовой устойчивости экономических субъектов, чем предопределяются существенные расхождения в обобщениях, выводах и научных рекомендациях относительно путей повышения финансовой устойчивости и сельских потребительских обществ. Все вышеизложенное обусловило актуальность темы статьи и послужило основанием для ее выбора.

Целью работы является выявление резервов и разработка рыночных методов повышения запаса финансовой устойчивости кооперативных организаций, функционирующих в сельской местности.

Для реализации цели поставлены следующие **задачи**:

- оценить рыночные факторы, существенно влияющие на финансовый результат потребительских обществ;
- определить методический подход к оценке запаса финансовой устойчивости для многоотраслевых потребительских обществ;
- разработать рекомендации по внешней интеграции в потребительской кооперации;
- обосновать основные пути повышения запаса финансовой устойчивости сельских потребительских обществ, учитывающих влияние рыночных факторов;
- оценить запас финансовой устойчивости потребительских обществ, достигнутой при реализации рыночных методов его повышения.

Интерпретация результатов и их анализ. На конечный результат любого бизнес-процесса влияет множество факторов. В связи с этим возникает потребность в их выяв-

лении, особенно рыночного характера, изучении роли и степени воздействия с целью получения экономическим субъектом положительных результатов деятельности. Определение степени влияния основных факторов, в значительной мере определяющих финансовые результаты деятельности кооперативных организаций в условиях рынка показывает, что к ним относятся: маркетинг, конкуренция, интеграция. Так, корреляционный анализ влияния этих факторов, проведенный на материалах кооперативных организаций Чувашской Республики и Нижегородской области, показал, что:

- между применением кооператорами в финансово-хозяйственной деятельности знаний по маркетингу и успешной продажей на рынке товаров и услуг имеется прямая связь. Учетным фактором обуславливается 15 % вариаций результативного признака. Например, количество потребительских обществ, успешно реализующих на рынке продукцию (более 90 %), больше в том случае, если и удельный вес организаций, внедряющих маркетинг, выше;

- количество прекративших деятельность предпринимателей и малых предприятий больше в том случае, когда они в меньших объемах от потребностей получали инвестиции для организации производства продукции, оказание услуг и их товары и услуги были менее конкурентоспособны. Между этими признаками имеется прямая связь, учетным фактором обуславливается 35 % вариаций результативного признака;

- роль руководителя предприятия в формировании результатов деятельности хозяйствующих субъектов потребительской кооперации высока. Данные анализа свидетельствуют, что прибыль потребительского общества больше в том случае, когда их организации лучше обеспечены руководителями-профессионалами. Коэффициент корреляции – 0,28, учетным фактором обуславливается 8 % вариаций результативного признака;

- чем лучше организована интеграция, тем выше размер прибыли у предприятий. Например, при хорошей организации закупки сельскохозяйственной продукции полнее загружены перерабатывающие предприятия потребительского общества, а это в свою очередь положительно влияет на результаты заготовительно-производственной деятельности кооперативных организаций. Данные анализа (ежегодно по пять райпо) свидетельствуют, что прибыль потребительских обществ больше в том случае, когда мощности их перерабатывающих предприятий стабильны и лучше загружены сырьем. Коэффициент корреляции 0,26 свидетельствует о наличии прямой связи между этими показателями, при этом учетным фактором обуславливается 7 % вариаций результативного признака.

Поскольку влияние перечисленных факторов на прибыль кооперативных организаций существенно, то автором эти направления повышения запаса финансовой устойчивости выделены как основные для организаций потребительской кооперации в условиях рыночной экономики.

Одним из эффективных методов финансового анализа с целью планирования на среднесрочный период служит операционный (внутренний) анализ, позволяющий отслеживать зависимость финансовых результатов организации от издержек и объемов производства. В отличие от внешнего финансового анализа, результаты операционного анализа, как правило, составляют коммерческую тайну экономического субъекта. Основным элементом этого анализа является запас финансовой устойчивости. Определение ЗФУ предприятия и её границы относится к числу наиболее важных финансовых проблем в рыночных условиях, ибо отсутствие или недостаточный её запас не позволяет потребительскому обществу выдержать определенное ухудшение конъюнктуры рынка без серьезной угрозы для своего финансового положения. Существует взаимо-

связь между прибылью и ЗФУ, заключающаяся в том, что «чем больше доля прибыли в валовой марже (превышение выручки от продажи над переменными затратами), тем больше ЗФУ». На рис. 1. приведён график эластичности чувствительности прибыли к факторам, учитываемым в операционном анализе, и составленный на материалах исследуемых кооперативных организаций.

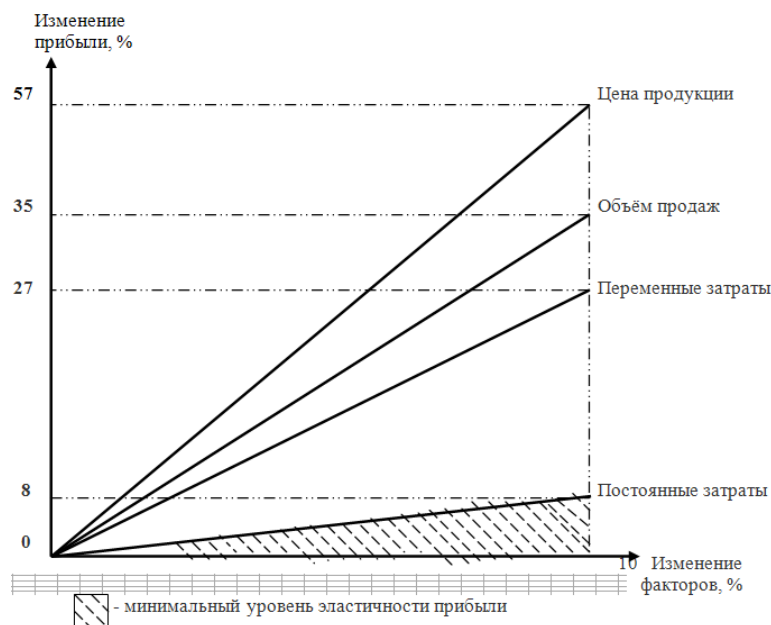


Рис. 1. График эластичности прибыли к факторам, учитываемым в операционном анализе (на материалах потребительских обществ Урмарского Чувашской Республики, Пильнинского Нижегородской и Кильмезского Кировской областей)

Результаты анализа графика показывают, что наибольшее влияние оказывает такой фактор, как цена (чем больше угол наклона прямых, тем выше эластичность прибыли к изменению анализируемого фактора). Объем продаж по своему влиянию на прибыль оказывается на втором месте вслед за ценой, потом следуют соответственно переменные и постоянные затраты.

В связи с тем, что эластичность прибыли к постоянным затратам минимальна (8 %), то, по мнению автора, методологический подход оценки ЗФУ должен включать первые три фактора. Такой подход, предполагающий нахождение ЗФУ не только по объему продаж, но и по цене продукции и переменным затратам: с одной стороны, позволит достаточно объективно оценить ЗФУ, что особенно важно для многоотраслевых потребительских обществ, выпускающих широкий ассортимент продукции при нестабильности цен, с другой – не усложняет оценку этого элемента операционного анализа. ЗФУ по цене, например, направлен на решение таких вопросов ценовой и ассортиментной политики: какие товары выгодно, а какие – невыгодно включать в ассортимент. Все это способствует тому, что анализ получается более всесторонним и повышается обоснованность разрабатываемых путей улучшения ЗФУ кооперативных организаций.

Интеграция традиционных отраслей потребительской кооперации с аграрным сектором обеспечивает двойной эффект: с одной стороны, способствует финансовой стабилизации системы, а с другой – способствует возрождению села. В связи с этим взаимодействие многоотраслевого потребительского общества с предпринимателями, личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами конкретной природно-экономической зоны (куда входят несколько административных районов) является пер-

спективным направлением повышения запаса финансовой устойчивости кооперативных организаций, расположенных в сельской местности.

В результате такого сотрудничества малые формы хозяйствования смогут получить дополнительный рынок сбыта своей продукции, увеличить объем деятельности, повысить уровень жизни сельского населения. Для районных потребительских обществ создается надежная база для обеспечения сырьём их перерабатывающих предприятий, предприятий общественного питания и розничной торговли.

Поскольку в современных условиях создание системы обслуживания и инфраструктуры на селе в силу объективных (в том числе и финансовых) причин не везде реально, то в этой ситуации автор придерживается мнения, что необходимо рациональнее использовать имеющуюся базу потребительских обществ. Реализация модели сотрудничества райпо с субъектами предпринимательской деятельности с различным статусом в условиях выхода из экономического кризиса дает возможность включать в процесс интеграции предприятия с различной формой собственности, более полно задействовать их конкурентные преимущества.

Внедрение предложенных автором разработок позволило кооперативным организациям центральной природно-экономической зоны Чувашской Республики (по сравнению с соседними зонами) повысить показатели, характеризующие объемы закупок продукции в период с 2005–2009 гг. на 11–15 %. Показатели Урмарского районного потребительского общества Чувашпотребсоюза (где наиболее активно внедрялась региональная модель) за этот же период были в среднем на 19 % выше, чем показатели остальных райпо центральной зоны.

Общеизвестно, что запас финансовой устойчивости – это уровень безопасности организации, поэтому знание и использование основных путей его повышения в условиях рыночной экономики приобретает особую актуальность, особенно для кооперативных организаций, функционирующих в сельской местности, которые стремятся при ограниченности используемых ресурсов повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Повышение финансовой устойчивости важно не только для самих потребительских обществ, но и для партнеров, принимающих непосредственное участие в их деятельности. Финансово устойчивое сельское потребительское общество имеет преимущества в привлечении кредитов, выборе поставщиков и потребителей продукции. Оно более независимо от рискованных ситуаций рыночной конъюнктуры, следовательно, у него меньше риск быть неплатежеспособным и оказаться в критическом финансовом состоянии.

В связи с этим автором разработана модель повышения ЗФУ многоотраслевых потребительских обществ (рис. 2). Основными направлениями повышения ЗФУ в предложенной модели являются: системный подход к организации маркетинга, устойчивое взаимодействие кооперативных организаций с малыми субъектами рынка, обеспечение конкурентоспособности общества и оценка ЗФУ по предложенной методике.

Например, рекомендуемый подход к организации маркетинга предполагает проведение этой работы в несколько последовательных этапов, находящихся в определённой последовательности. И чем увереннее и стабильнее будет вращаться эта система, тем выше будут результаты райпо после каждого цикла.

Принципиальная разница этого предложения заключается в том, что если крупные организации чаще всего и по рекомендациям отечественных ученых и в зарубежной практике формируют службы маркетинга «по продукции» или «по функциям», то кооперативным организациям из финансовых соображений нежелательно иметь отделы с подобными функциями. Им целесообразно объединяться вместе со своими финансовыми и другими ресурсами для проведения соответствующей деятельности с другими



Рис. 2. Модель повышения запаса финансовой устойчивости многоотраслевых потребительских обществ, расположенных в сельской местности

представителями бизнеса в рамках нескольких административных районов с региональным признаком построения службы маркетинга. В таком подходе основывается успешная продажа кооператорами продукции.

Результаты оценки ЗФУ исследуемого Урмарского районного потребительского общества Чувашпотребсоюза свидетельствуют, что с 2005 года данная организация начала уделять большее внимание закупочной деятельности. Вид деятельности, относимый ранее к категории убыточных, за последние пять лет получил достойное развитие. Уровень ЗФУ в 2005–2009 гг. по сравнению с 2000–2004 гг. возрос в 1,9 раза. Существенное увеличение показателей закупочной деятельности объясняется, прежде всего, осознанием кооператорами того, что закупки позволяют обеспечивать предприятия промышленности и общественного питания потребительского общества необходимым сырьем, получать существенную прибыль от продажи закупленной продукции.

Первые успехи в заготовительной отрасли положительно повлияли и на остальные отрасли кооперативных организаций. Показатели ЗФУ последних также улучшились и составили в 2005–2009 гг. 7–19 % (в 2000–2004 гг. были 3–15 %). Оценивая данные, убеждаемся, что темпы роста показателей ЗФУ во всех отраслях за исследуемый период и тенденции их изменения положительные. Такую динамику ЗФУ автор рассматривает как положительный момент в развитии основных видов деятельности потребительского общества и её нужно настойчиво развивать и в предстоящие годы.

В статье рассчитан также ЗФУ по цене основных продуктов закупочной и промышленной отраслей исследуемых кооперативных организаций. Чтобы лучше понять финансовый смысл полученных результатов, целесообразно на основании этих данных построить графики, на которых можно выявить линию тренда за анализируемый период. Два таких графика показаны на рис. 3 и 4, где отчётливо прослеживается положительная динамика ЗФУ по цене продукции.



Рис. 3. Динамика запаса финансовой устойчивости по цене закупок картофеля в кооперативных организациях в 2007–2009 гг.



Рис. 4. Динамика запаса финансовой устойчивости по цене производства хлеба в кооперативных организациях в 2007–2009 гг.

Выводы. Безусловно, в условиях финансово-экономического кризиса кардинально изменилось значение цен в бизнесе. В ряде случаев цены стали играть ключевую роль. Цена на товары и услуги проходит проверку кризисом, где определяется ее окончательный уровень под воздействием рыночных факторов. При свободном ценообразовании установление необоснованных цен может привести к отрицательным финансовым последствиям, поэтому и для потребительских обществ, как и для других форм хозяйствования, очень важным является правильная ценовая политика.

В связи с этим следует отметить, что оценка запаса финансовой устойчивости как по объему продаж, так и по цене, и принятие по результатам таких оценок рациональных управленческих решений способствовали организации безубыточной работы многих кооперативных организаций исследуемых регионов. По сравнению с данными потребсоюзов соседних регионов их показатели значительно лучше. Так, количество организаций и предприятий потребительской кооперации, работавших убыточно, за ис-

следуемый период уменьшилось: в Нижегородской области на 16, в Республике Мордовия – 12, в Чувашской Республики – 9, в Кировской области – лишь 6 %.

Таким образом, выявлены такие рыночные факторы, как маркетинг, интеграция, конкуренция, запас финансовой устойчивости. Определена степень их влияния на результаты деятельности кооперативных организаций. Обоснован методический подход к оценке ЗФУ для многоотраслевых потребительских обществ, который позволяет более объективно оценить работу кооператоров. Предложены рекомендации по устойчивому взаимодействию кооперативных организаций с ЛПХ, КФХ и индивидуальными предпринимателями. Решение этих и других задач позволило разработать рыночные методы повышения запаса финансовой устойчивости многоотраслевых потребительских обществ, расположенных в сельской местности.

Список литературы

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации / Российская газета. – 2010. – № 21, 3 февраля. – С. 3.
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года / Деловой вестник Российской кооперации. – 2008. – № 4. – С. 4-38.
3. Стратегия социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года / Советская Чувашия. – 2007. – № 61. – С. 3.
4. Бабин, В.А. Теория и методология транзакционных издержек производственных систем: автореф... докт. экон. наук / В. А. Бабин. – Йошкар-Ола, 2007. – 43 с.
5. Борисова, Н.В. Развитие закупочной деятельности потребительской кооперации / Н.В.Борисова, А.С.Федорова // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций: Материалы международной научно-практической конференции. – Краснодар: Краснодарский кооперативный институт, 2008. – С. 248-251.
6. Нефедов, М.А. Аудит товарных операций на предприятиях оптовой торговли потребительской кооперации: автореф ... канд. экон. наук / М. А. Нефедов. – М., 2007. – 22 с.

Статья поступила в редакцию 29.12.10.

О. V. Yelagina

MARKET INSTRUMENTS OF FINANCIAL STABILITY IMPROVEMENT IN COOPERATIVE ORGANIZATIONS

*The extent of impact of market factors to financial result of an economic entity is revealed.
The model of financial stability (FS) improvement of regional cooperative organizations is offered.
The dynamics of FS of the investigated cooperative organizations is determined.*

Key words: *market instruments, financial stability, cooperative organizations.*

ЕЛАГИНА Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Чебоксарского кооперативного института Российского университета кооперации. Область научных интересов – финансовая устойчивость, экономическая эффективность. Автор 20 публикаций.

E-mail: velagin@rucoop.ru

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 658.14

А. П. Суворова, О. В. Суворова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Уточнено экономическое содержание понятия «стратегическое управление структурой источников финансирования»; обосновано понятие рациональной структуры источников финансирования; предложена схема формирования рациональной структуры источников финансирования в системе стратегического управления хозяйствующим субъектом; предложена трёхуровневая система управления структурой источников финансирования хозяйствующего субъекта, занятого в инвестиционной сфере.

Ключевые слова: устойчивое развитие, финансовые ресурсы, стратегическое управление структурой источников финансирования, методический подход к оптимизации структуры.

Введение. В условиях экономической нестабильности в посткризисный период основные контуры парадигмы, обеспечивающей инновационный тип развития, могут формироваться, на наш взгляд, только в контексте приоритетного развития инвестиционной компоненты деятельности субъектов хозяйствования. Важнейшей гносеологической особенностью инвестиционной деятельности является ее включенность во все общественно-производственные процессы, в которых она выступает скрытой доминантой ускорения движения на пути устойчивого развития систем любого уровня, в т.ч. экономических. Можно утверждать, что инвестиционные процессы являются результатом интегрирования определенной территориальной политики государства с внутренней социально-экономической политикой развития региона, а также политикой развития экономических субъектов, относящихся к различным видам экономической деятельности. Одновременно нужно отметить, что глубокие региональные и отраслевые различия, необходимость повышения уровня потребления при значительных капиталоемких инвестициях, существенный бюджетный дефицит и все возрастающие процессы инфляции являются условиями, которые ограничивают доступность финансовых и материальных средств для достижения инвестиционных целей. Очевидно, что стремление к наилучшему использованию инвестиционных средств является коренной задачей инвестиционной стратегии хозяйствующего субъекта.

Практическая востребованность в решении столь важных для российской экономики вопросов определяется стратегической ролью долгосрочного инвестирования как в социально-экономическом развитии страны в целом и отдельных ее регионов, так и в деятельности коммерческих организаций.

Необходимость выделения инвестиционного модуля в качестве отдельного компонента общеэкономической стратегии определяется значимостью инвестиционных процессов в обеспечении динамичного роста масштабов бизнеса и его диверсификации, повышении эффективности, создании устойчивых конкурентных преимуществ и повышении рыночной стоимости хозяйствующего субъекта.

Имеющиеся в настоящее время в литературе методологические подходы к оценке инвестиционного потенциала развития экономических систем направлены либо на формирование системы показателей, либо на избрание методов агрегации исходных показателей для разработки интегральных показателей [1]. Стремление субъектов хозяйствования не только выжить, но и получить доход, достаточный для обновления и прироста экономического потенциала, заставляет менеджеров выбирать источники финансирования, направления и способы высокоэффективного вложения собственных средств и привлекать инвесторов для финансирования низкорискованных вариантов капитальных вложений с целью создания индивидуальных преимуществ перед прочими конкурентами в конкретной сфере бизнеса. В связи с этим чрезвычайно важным и своевременным в настоящее время должно стать приведение всех элементов системы долгосрочного инвестирования в соответствие с новыми реалиями отечественного рынка. В свою очередь этот факт обуславливает проведение исследований не только в области методического обеспечения инвестиционной деятельности, но и, что более важно, в обосновании новых и развитии действующих теоретико-методологических положений.

Цель работы – развитие комплекса методологических вопросов стратегического управления структурой источников финансирования хозяйствующих субъектов региона.

Задачи работы, направленные на достижение цели:

- раскрыть сущность источников финансирования как теоретической категории и фактора эффективной реализации инвестиционной политики на уровне субъекта хозяйствования;
- обосновать влияние структуры источников финансирования на финансово устойчивое развитие хозяйствующего субъекта;
- проанализировать принципы, ограничения и формы инвестирования, используемые в стратегическом управлении;
- теоретически обосновать модель стратегической устойчивости хозяйствующего субъекта.

Методологическая основа исследования. Исследование проводилось с применением методов научного познания: наблюдение, сравнение, абстракция, анализ и синтез. Для решения поставленных задач в работе применялся метод системного анализа. Анализ статистических данных был проведен с применением методов группировки, выборки, сравнения и обобщения.

Интерпретация результатов исследования. Прежде всего, необходимо определить основные категории и понятия, связанные с объектом исследования. Как известно, миссией стратегического управления является достижение хозяйствующими субъектами долговременного потенциала прибыльности путем адаптации к среде. Изменившиеся условия внешней среды ставят многие хозяйствующие субъекты в положение кри-

зисных. Однако практика минувших кризисов показывает, что это время может стать для хозяйствующих субъектов новой отправной точкой их развития. Кризис – это не просто текущие проблемы и потери отдельных – пусть даже очень крупных – компаний, кризис – это прежде всего устранение диспропорций и возвращение на траекторию устойчивого развития хозяйствующего субъекта к экономике в целом.

Решение задач стабилизации положения хозяйствующего субъекта требует нахождения источников финансовых ресурсов, их рационального распределения, эффективного использования. Так, например, в период с 2000 по 2010 гг. наблюдается рост удельного веса привлеченных средств в общем объеме инвестиций как на уровне Российской Федерации [2], так и на уровне Республики Марий Эл [3], который составил к концу анализируемого периода 57 и 71,9 % соответственно (рис.1).

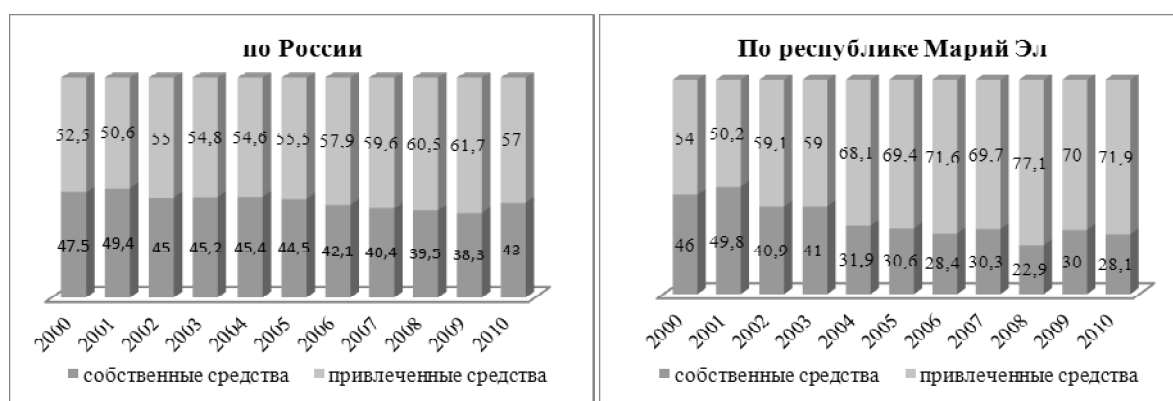


Рис.1. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования крупных и средних организаций России и Республики Марий Эл

Такая динамика структуры источников финансовых ресурсов оказывает существенное влияние на показатели финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, которую характеризуют с позиции кратко- и долгосрочной перспективы.

Доказательством потери финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе является динамика коэффициентов обеспеченности собственными средствами и текущей ликвидности хозяйствующих субъектов всех видов экономической деятельности (рис.2,3): за рассматриваемый период на уровне Российской Федерации значение коэффициента обеспеченности собственными средствами варьируется от -0,082 до -0,188; на уровне Республики Марий Эл – от -0,132 до -0,165; значение показателя текущей ликвидности на уровне Российской Федерации варьируется в пределе от 1,162 до 1,294 [2] и на уровне Республики Марий Эл – от 0,643 до 1,174 [4].

Отметим, что финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта с позиций долгосрочной перспективы характеризует степень его зависимости от внешних источников финансирования, их структуры. В экономической литературе платежеспособность определяется как внешнее проявление финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Термин «платежеспособность» включает в себя не только и не столько возможность превращения активов в быстрореализуемые активы, сколько способность своевременно и полностью выполнять свои обязательства. Таким образом, ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счёт внутренних источников, а платежеспособность предприятия характеризует возможность привлечь и заемные средства со стороны, если у него имеется достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности. Следовательно, ликвидность баланса является основой платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта.



Рис.2. Динамика коэффициента обеспеченности собственными средствами организаций всех видов экономической деятельности



Рис.3. Динамика коэффициента текущей ликвидности организаций всех видов экономической деятельности

Финансовая устойчивость направлена одновременно и на поддержание равновесия структуры финансов хозяйствующего субъекта. По нашему мнению, финансовая устойчивость – это такое экономическое состояние хозяйствующего субъекта в процессе формирования, распределения и использования ресурсов, которое обеспечивает его поступательное развитие при сохранении платежеспособности. Формирование такой структуры финансов основывается на выработке стратегической позиции предприятия по составу, структуре источников и организационным формам финансирования хозяйственной деятельности.

Разнообразие факторов, влияющих на устойчивость хозяйствующего субъекта, позволяет утверждать, что она должна характеризоваться таким состоянием источников финансирования, которое, с одной стороны, соответствует требованиям рынка, а с другой стороны, отвечает потребностям развития хозяйствующего субъекта.

В экономической литературе, посвященной проблемам финансового управления, не было найдено однозначной трактовки такого понятия, как «источник финансирования». В отечественной литературе встречаются различные термины применительно к данному понятию, что вносит определенные неудобства при решении заявленных проблем. Разделяя точку зрения О. В. Губанова [5] относительно экономического содержания рассматриваемого понятия, под источником финансирования будем понимать совокупность капитала, имущества и других средств, выраженных в денежной форме и аккумулированных в постоянное или временное пользование в рамках действующего законодательства для выполнения целей развития хозяйствующего субъекта.

Стратегическое управление инвестиционным развитием хозяйствующих субъектов вызывает необходимость рассмотреть конкретные методы управления источниками финансирования, предложенные современными российскими авторами, как попытку использовать мировой научный потенциал в области оптимизации структуры капитала.

Автор Е. А. Фокина [6] рассматривает управление структурой капитала как интеграцию дивидендной, долговой и эмиссионной политики и предлагает использовать новый инструмент финансового управления капиталом – процессный подход, основанный на оптимизации «цепочки» финансовых потоков, оказывающих влияние на формирование стоимости. Разрозненные операции по управлению капиталом предложено

интегрировать в единый бизнес-процесс финансового управления. Переход к процессному подходу необходимо начать с финансового реинжиниринга, который представляет собой «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в финансовом управлении при усложнении финансовой структуры корпорации» [6, с.18].

Исследователь А. В. Садчиков [7] развивает идеи Г. Дональдсона о порядке выбора источников финансирования. Опираясь на идеи теории поведенческих финансов, он выявил алгоритм, в соответствии с которым российские предприятия выбирают источники финансирования («издержки–возможности–ограничения»). Сначала анализируется, доступен ли в данный момент данный источник финансирования (ограничения). Потом источник анализируется с точки зрения преимуществ или возможностей, им предоставляемым, и недостатков или издержек, связанных с его использованием. В работе А. В. Садчикова были рассмотрены возможности, издержки и ограничения конкретных источников финансирования.

Нам представляется, что оптимизационный аспект финансового управления капиталом нельзя представлять как изолированный, так как он находится в тесной связи с типологическим анализом источника финансирования хозяйствующего субъекта, при этом используемые источники капитала существенно отличаются по методам привлечения и по цене. Классификация источников по различным признакам будет способствовать более успешному исследованию и применению методов и моделей формирования основных структурных показателей, оценивающих эффективность управления.

Несмотря на разнообразие источников, в общем случае все они могут быть разделены на собственные и заемные, достоинства и недостатки которых представлены в таблице [8].

Достоинства и недостатки источников финансирования

Источник финансирования	Достоинства	Недостатки
Собственный капитал	Простота привлечения (нужно решение собственника или без согласия других хозяйствующих субъектов)	Ограниченный объем привлечения, т.е. невозможно существенно расширить хозяйственную деятельность
	Высокая норма прибыли на вложенный капитал, т.к. не выплачиваются проценты по привлечению средств	Не используется возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств
	Низкий риск потери финансовой устойчивости и банкротства предприятия	Более высокая стоимость привлечения в сравнении с альтернативными заемными средствами
Предприятие, использующее только собственные средства, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничены возможности прироста прибыли		
Заемный капитал	Широкие возможности привлечения капитала (при наличии залога или гарантии)	Сложность привлечения, т.к. решение зависит от других хозяйствующих субъектов
	Возможность увеличения финансового потенциала предприятия при необходимости увеличения объемов хозяйственной деятельности	Необходимость залога или гарантий
	Способность повысить рентабельность собственного капитала	Низкая норма рентабельности активов
	Более низкая стоимость в сравнении со стоимостью собственного капитала	Низкая финансовая устойчивость предприятия
Предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий потенциал и возможность прироста рентабельности собственного капитала, при этом теряется финансовая устойчивость		

Проведенный анализ сравнительных характеристик источников финансирования является формальным. Очевидно, что на практике в решениях по структуре источников всегда присутствуют компромиссы, связанные с реальными условиями, в которых осуществляет деятельность хозяйствующий субъект. На выбор в пользу конкретного варианта финансирования может оказать влияние множество факторов, среди которых выделяются внутренние (уровень руководства и характер принимаемых решений; вид экономической деятельности; особенности продукции; размер предприятия; стадия жизненного цикла предприятия и т.д.) и внешние факторы (уровень конкуренции; структура рынка; платежеспособный спрос потребителей; наличие товаров-аналогов и т.д.). Все факторы влияют на формирование инвестиционной политики как средства достижения стратегических целей развития и повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

В основе инвестиционной стратегии хозяйствующего субъекта лежит реальное инвестирование, так как оно является главным способом реализации общеэкономической стратегии хозяйствующего субъекта.

Основными формами реального инвестирования могут быть:

- новое строительство, направленное на полную ликвидацию физического и морального износа основных фондов;
- реконструкция, включающая модернизацию и капитальный ремонт основных фондов с целью снижения физического и морального износа;
- текущий ремонт с целью предохранения от преждевременного износа основных фондов.

Помимо реального инвестирования дополнительным способом эффективного использования источников финансирования являются финансовые инвестиции в формах, разрешенных законодательством.

В условиях экономического кризиса существенно повышается значимость формирования структуры источников финансирования, с помощью которых осуществляется наращивание производственного потенциала хозяйствующего субъекта, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности [9]. От того, каким источником располагает субъект хозяйствования, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависит финансовое благополучие предприятия и результаты его деятельности, способность выдержать усиливающуюся конкуренцию.

В зависимости от целей субъекта финансового менеджмента принято выделять три вида структур источников финансирования.

Следует отметить, что большинство современных авторов признает существование некоторой оптимальной структуры капитала. Сегодня пришло время понять, что стоимость капитала – это жизненно важная компонента успеха любого бизнеса, ориентированного на долгосрочный экономический рост, поэтому безусловного внимания руководителей предприятий требуют вопросы разработки и реализации стратегии финансирования, в которой центральное место занимает проблема оптимальной структуры капитала. Е.Л. Опрышко [10] понимает оптимальную структуру источников финансирования инвестиционной деятельности как «соотношение всех форм собственного и заемного капитала, при котором достигается максимум инвестиционной стоимости предприятия с учетом риска и нормы доходности, заданных средневзвешенной стоимостью всех используемых источников». Одним из факторов, влияющих на формирование оптимальной структуры источников финансирования, является различное представление об оптимальности у собственников, топ-менеджеров, кредиторов, поскольку каждый из них изменение структуры капитала использует в различных целях.

Последнее обстоятельство предопределило появление в литературе самостоятельного понятия «целевая структура капитала», под которой понимают такое соотношение собственных и заемных средств, к которому хозяйствующий субъект стремится или поддерживает его для достижения поставленных задач (например, максимизация цены акции предприятия).

Проблема выбора и привлечения различных источников финансирования с целью получения максимальной рыночной оценки всего капитала (как суммы собственного и заемного капитала) и максимального дохода на вложенные денежные средства собственниками вызвала интерес у исследователей так называемой «рациональной» структуры капитала. Под «рациональным» значением структуры капитала понимается такое соотношение собственного и заемного капитала, которое обеспечивает достижение вышеуказанных целей.

На наш взгляд, с точки зрения формирования экономически рациональной структуры источников финансирования финансовый менеджмент должен обеспечить такую комбинацию соотношения доли собственного и заемного капитала, при которой достигается наименьшая стоимость капитала и наибольшая стоимость хозяйствующего субъекта. Отсюда следует, что формирование такой структуры является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых на всех стадиях жизненного цикла хозяйствующего субъекта.

Следует сформулировать необходимые условия, которые обеспечат эффективную структуру капитала, способствующую достижению поставленных целей хозяйствующего субъекта:

- принцип максимизации уровня прогнозируемой финансовой рентабельности хозяйствующего субъекта

$$ROE = \frac{NI}{CE} \cdot 100 \% \rightarrow \max, \quad (1)$$

где NI – чистая прибыль; CE – акционерный капитал предприятия;

- принцип минимизации его стоимости (метод средневзвешенной стоимости капитала)

$$WACC = \sum_{i=1}^n K_i \cdot w_i = (K_e \cdot w_e + K_d \cdot w_d) \rightarrow \min, \quad (2)$$

где w – удельный вес конкретного источника в общем объеме капитала; K_e – цена собственного капитала; K_d – цена заемного капитала;

- принцип минимизации уровня финансовых рисков. Понятие операционного рычага (левериджа) относится к использованию фиксированных расходов в затратах и связано с производственной деятельностью хозяйствующего субъекта. Чем больше доля постоянных издержек в полных затратах, тем рискованнее ценные бумаги хозяйствующего субъекта [11].

Финансовый леверидж относится к использованию долга в структуре капитала: чем больше долг использует хозяйствующий субъект, тем выше ее финансовый леверидж. Он обычно повышает ожидаемый доход на акцию, но он также увеличивает степень риска ценных бумаг хозяйствующего субъекта, поскольку риск акций и облигаций увеличивается с увеличением отношения «долг/активы». Аналогично ведет себя и ставка процента по долгу и требуемая норма прибыли по акционерному капиталу. Таким образом, леверидж создает два противоположных эффекта: более высокий доход на акцию, который ведет к более высокой цене акции и в то же время повышенной степени риска, которая снижает цену акции. Однако отношение «долг/активы», нарушает

оптимальный баланс между этими противоположными силами и максимизирует цену акции хозяйствующего субъекта [12].

Анализ приведенных принципов формирования рациональной структуры источников финансирования позволяет нам сделать несколько замечаний. Во-первых, существующие модели не применимы для формирования целевой структуры финансирования при стратегическом управлении развитием предприятия, так как в основном носят краткосрочный характер. Во-вторых, многие из предложенных моделей могут быть использованы только при оценке альтернативных сценариев финансирования. В-третьих, данные модели могут быть эффективно использованы только в случае введения дополнительных ограничений, позволяющих оптимизировать структуру капитала с учетом финансовых рисков потери независимости хозяйствующего субъекта, уровня неопределенности бизнес-окружения, отраслевых особенностей хозяйствующего субъекта, уровня развития финансового рынка.

Следует отметить, что при формировании рациональной структуры источников финансирования на практике учитывают ряд ограничений формирования объемов заемного капитала [13]:

- ограничение по финансовой устойчивости;
- ограничение по среднеотраслевому соотношению заемного и собственного капитала;
- ограничение на неотрицательность дифференциала эффекта финансового левериджа;
- ограничение по целевому соотношению долга к выручке;
- ограничение по целевому соотношению чистого долга к прибыли до вычета амортизации, процентов и налогов;
- ограничение по коэффициенту покрытия процентов.

Очевидно, что для их использования в практике стратегического управления структурой источников финансирования хозяйствующего субъекта важны не разовые значения, а наблюдаемая тенденция в поведении этих финансовых показателей, вычленение неких устойчивых значений, возможных при соблюдении типичных условий функционирования хозяйствующего субъекта.

Подобный подход позволяет найти баланс между тактическими задачами и стратегическими целями. Исходя из теории и практики стратегического управления развитием хозяйствующего субъекта, разрабатываются критерии, показатели, ограничения, определяющие рамки разработки функциональных стратегий, в частности стратегии поддержания и развития инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта [14]. Основной целью выработки оптимальной инвестиционной стратегии должно быть достижение индикаторов стратегического управления. Среди них – доля рынка сбыта, контролируемого хозяйствующим субъектом; показатели качества продукции; показатели уровня обслуживания потребителей хозяйствующего субъекта; показатели подготовки и переподготовки кадров и т.п. На рис. 4 представлена предлагаемая нами общая схема формирования рациональной структуры источников финансирования в системе стратегического управления развитием хозяйствующего субъекта. При этом реальное финансирование рассматривается нами как приоритетная форма реализации общеэкономической стратегии предприятия. На схеме представлен алгоритм действий, складывающийся из следующих процедур:

1) анализируются и прогнозируются факторы внешней и внутренней среды, характеризующие возможности и угрозы, силу и слабость развития конкретного хозяйствующего субъекта;

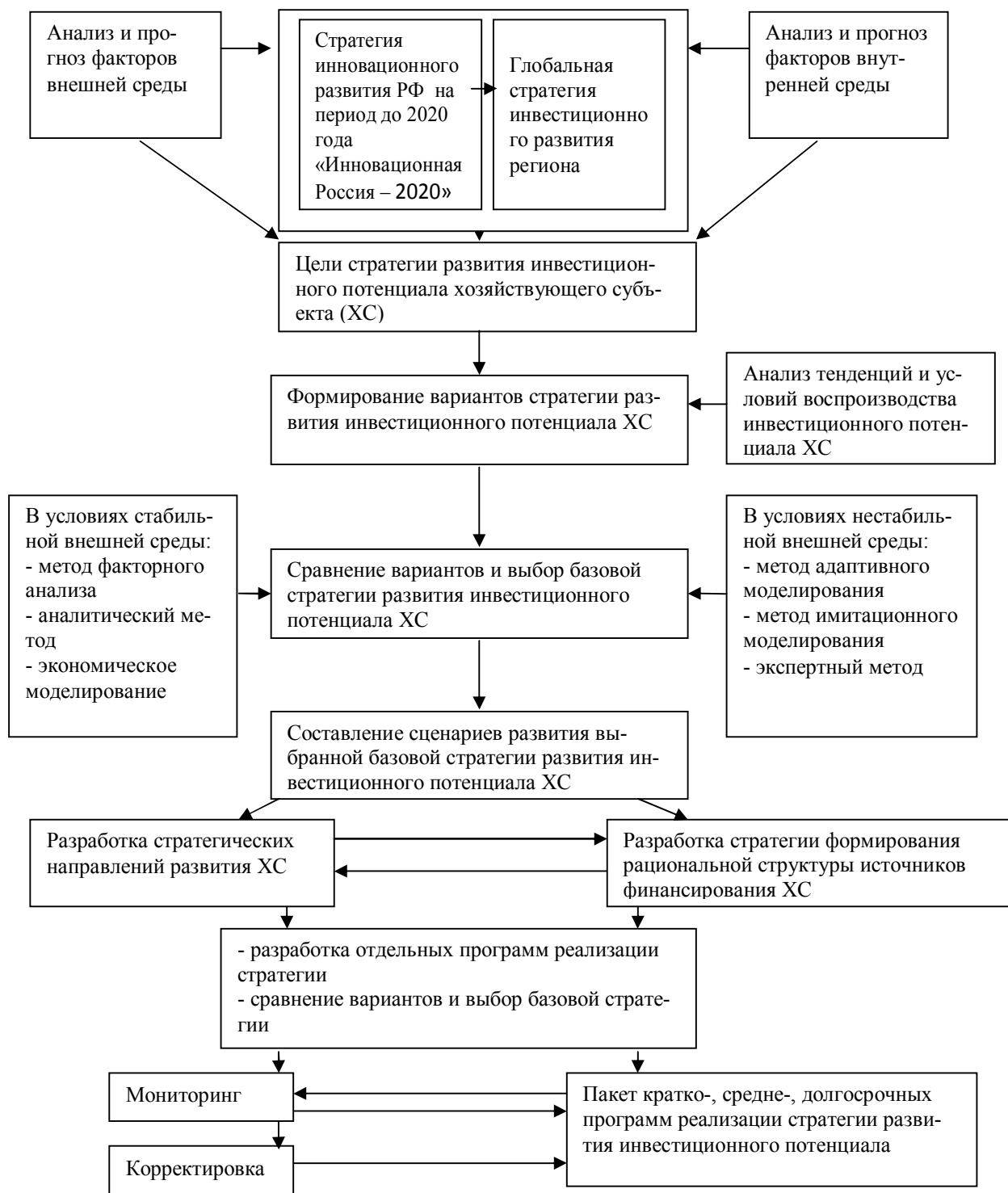


Рис. 4. Схема формирования рациональной структуры источников финансирования в системе стратегического управления развитием хозяйствующего субъекта

2) выделяются основные приоритеты, обосновываются целевые установки стратегии развития инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта;

3) формируются варианты стратегии развития с учётом уровня нестабильности внешней среды;

4) формулируются критерии выбора базовой стратегии развития инвестиционного потенциала и отбирается комплекс методов формирования рациональной структуры источников финансирования;

5) составляются сценарии выбранной базовой стратегии развития инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта;

6) разрабатываются отдельные программы реализации базовой стратегии, способствующие достижению целевых показателей;

7) проводится мониторинг влияния рациональной структуры источников финансирования на показатели финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, при необходимости делается корректировка пакета программ. Несмотря на то, что теоретически можно определить рациональную структуру источников средств, но практически нельзя рассчитать эту структуру с точностью. Финансовые руководители также анализируют эффект ликвидности различных структур источников финансирования с акцентированием внимания на ликвидности в течение неблагоприятных условий. Хозяйствующий субъект также стремится анализировать такие факторы, как стабильность продаж, структура капитала и т.д., и конечная целевая структура источников финансирования является скорее результатом интуиции, чем многочисленных вычислений.

Алгоритмический подход к формированию рациональной структуры источников финансирования может быть прокомментирован применительно к подрядной деятельности, характеризующейся высокой инвестиционной зависимостью от внешней среды. Доля непосредственно строительства в ВВП России в настоящее время составляет 7,3 %, в отрасли занято 8 млн. работников. Ряд показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий строительного комплекса России продолжают ухудшаться: более 40 % предприятий являются убыточными; около 30 % предприятий в 2009-2010 гг. прекратили производственную деятельность или производят продукцию, используя 10-15 % от проектной мощности; износ оборудования составляет в среднем около 60 %. В 2010 году при ежегодной потере 2 % основных фондов прогнозируется снижение реальной мощности предприятий на 10-15 % [2]. Все это говорит о том, что российской строительной отрасли в кризис предстоит не просто выжить, но и кардинально поменять стратегию существования.

Следует признать, что назрела необходимость в создании многоуровневой системы управления структурой источников финансирования хозяйствующего субъекта, занятого в инвестиционной сфере. В частности, поскольку многие вопросы носят инновационный характер, часто рассматриваются без необходимого теоретического обобщения и не всегда способствуют созданию надлежащей методической базы, а также в результате использования устаревших методов управления финансовой структурой хозяйствующего субъекта не всегда удается достичь целевых показателей хозяйственной деятельности. В силу этих объективных и субъективных факторов среды предлагаем использовать организационный механизм управления структурой источников финансирования, основанный на трехуровневой системе управления.

Уровень 1 – стратегический уровень управления – уровень хозяйствующего субъекта (головная компания). Уровень 2 – оперативный уровень управления инвестиционным проектом, осуществляемый со стороны заказчика силами самого заказчика, проектировщика, генерального подрядчика, основных субподрядчиков и возможно управляющим проектом. Уровень 3 – оперативный уровень управления работами непосредственно на площадке реализуемого проекта, осуществляемый силами проектного офиса, расположенного на площадке (рис.5).

Таким образом, проблему формирования рациональной структуры источников фи-

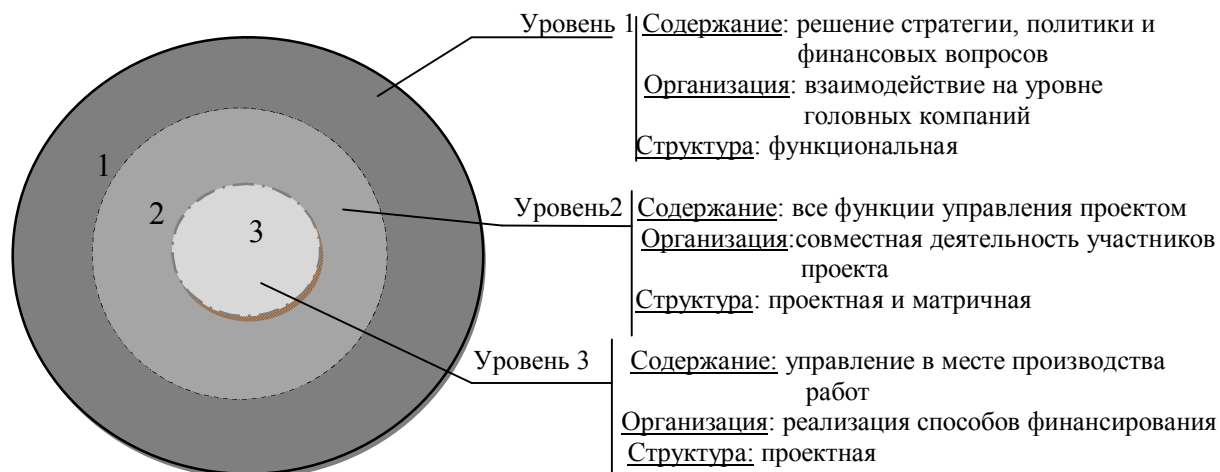


Рис. 5. Трёхуровневая система управления формированием стратегии развития инвестиционного потенциала подрядного предприятия

нансирования хозяйствующего субъекта необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с процессом внедрения системы стратегического управления в практику предприятия как технологии управления в условиях нестабильности внешней среды и ее неопределенности. Эта технология обеспечивает поддержание долговременного потенциала прибыльности хозяйствующего субъекта на основе подхода «организационного развития» посредством инвестиционной стратегии.

Выводы.

1. В процессе исследования раскрыта сущность источников финансирования как теоретической категории и фактора эффективной реализации инвестиционной политики на уровне субъекта хозяйствования.

2. Проведенное исследование показало, что для повышения эффективности деятельности предприятий необходимо разрабатывать методы, позволяющие сформировать рациональную структуру капитала, что может обеспечить благоприятное и планомерное развитие конкурентоспособного предприятия с устойчивым экономическим ростом. Разнообразие факторов, влияющих на устойчивость хозяйствующего субъекта, должно характеризоваться таким состоянием источников финансирования, которое, с одной стороны, соответствует требованиям рынка, а с другой стороны, отвечает потребностям развития хозяйствующего субъекта.

3. В ходе исследования особое значение было уделено анализу и систематизации принципов, ограничений и форм инвестирования, которые оказывают влияние на выбор того или иного источника финансирования.

4. Обоснована модель стратегической устойчивости хозяйствующего субъекта, представленная в виде схемы формирования рациональной структуры источников финансирования, позволяющая обеспечить достижение целевых показателей развития, в том числе инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Суворова, А.П. Методологические основы анализа и оценки инновационного потенциала предприятия / А. П. Суворова, О. М. Репина // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №3. – С.2–7.
2. Российский статистический ежегодник. 2010: стат.сб.– М.: Росстат, 2010. – 795 с.

3. Республика Марий Эл: статистический справочник / Маристат. – Йошкар-Ола, 2011. – 59 с.
4. Республика Марий Эл в цифрах. 2010: краткий статистический сборник / Маристат. – Йошкар-Ола, 2010. – 353 с.
5. Губанов, О. В. Методы формирования экономически рациональной структуры капитала промышленного предприятия: автореф. дис.... канд. эк. наук: 08.00.05, 08.00.10 / О. В. Губанов. – СПб: Изд-во СПбГИЭУ, 2008. – 18 с.
6. Фокина, Е. А. Финансовое управление капиталом телекоммуникационной корпорации: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. А. Фокина. – Волгоград: Изд-во «ВолГУ», 2008. – 27 с.
7. Садчиков, А. В. Оптимизация структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. В. Садчиков; науч. рук. П. Г. Янова; Нижегород. гос. ун-т им. Н. И. Лобачевского. – Пенза: [б. и.], 2006. – 17 с.
8. Ушаева, С.Н. Грани оптимизации структуры капитала в условиях кризиса / С.Н. Ушаева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №5. – С.173-179.
9. Барчуков, А. В. Планирование структуры капитала для достижения финансовой устойчивости предприятия в условиях инфляции / А.В. Барчуков, К.Ю. Гузенко // Финансовый менеджмент. – 2010. – №1. – С.51-60.
10. Опрышко, Е.Л. Оптимизация источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий в российской экономике: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. Л. Опрышко. – Владикавказ: Изд-во «Терек» Северо-Кавказского горно-металлургического института, 2007. – 26 с.
11. Сысоева, Е. Ф. Финансовые ресурсы и капитал организации: сущность, управление, эффективность использования: монография / Е. Ф. Сысоева. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2007. – 248 с.
12. Ивашковская, И.В. Структура капитала и резервы создания стоимости российских компаний: эмпирический анализ / И.В. Ивашковская, М.С. Солнцева // Финансовые технологии в управлении. – М.: МАКС ПРЕСС, 2008. – 253 с.
13. Геращенко, И.П. Теоретические основы и практические подходы к формированию целевой структуры капитала / И.П. Геращенко // Инновационное образование и экономика. – 2009. – №5(16). – С.82-89.
14. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / В.К. Сенчагов, А.И.Архипов, Г.Н.Чубаков и др.; под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2008. – 719 с.

Статья поступила в редакцию 03.05.11.

A. P. Suvorova, O. V. Suvorova

STRATEGIC MANAGEMENT OF THE STRUCTURE OF FUNDING SOURCES OF AN ECONOMIC ENTITY

Economic concept content «strategic management of the structure of funding sources» is specified. The concept of rational structure of funding sources is grounded. A scheme of rational structure formation of funding sources in the system of strategic management of an economic entity is offered. A three-tier system of management of the structure of funding sources of the economic entity in the investment field is proposed.

Keywords: *sustainable development, financial resources, strategic management of the structure of funding sources, methodical approach to optimization of the structure.*

СУВОРОВА Алевтина Павловна – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и бизнеса МарГТУ. Область научных интересов – организация корпоративных систем в экономике, оценка потенциала развития субъектов хозяйствования, исследование направлений организационной структуры управления. Автор 240 публикаций, в том числе методического характера.

E-mail: saprof@mail.ru

СУВОРОВА Ольга Валерьевна – магистрант кафедры менеджмента и бизнеса МарГТУ. Область научных интересов – управление источниками финансирования предприятия. Автор семи публикаций.

E-mail: snol@mail.ru

УДК 336: 338

Т. В. Ялялиева, В. В. Терешина

ПРЕДИКАТИВНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Предикативные модели для целей финансового контроля используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния, для расчета точки критического объема продаж. Авторами практически обоснована предлагаемая блок-схема расчета показателей на основе предикативных моделей анализа на данных предприятия.

Ключевые слова: анализ, финансовый контроль, модели, показатели, расходы, затраты, коэффициенты, финансовое состояние.

Введение. Основополагающей группой элементов системы финансового контроля является её теоретическая база. Без надлежащей теоретической базы по финансовому контролю не будут функционировать остальные элементы этой системы, не будет единой и целостной системы финансового контроля. На фоне того, что уже сегодня функционируют различные органы финансового контроля, принимаются федеральные законы, развиваются учебные программы и курсы по контролю, но, как верно отмечают Т. Е. Гварлиани и С. В. Черемшанов, до сих пор в Российской Федерации нет единой теории финансового контроля, отсутствие которой не позволяет правильно оценить сложившиеся ситуации в системе финансовых отношений [1].

Экономический анализ представляет собой способ изучения объекта экономического контроля путем выявления влияния факторов, определивших те или иные изменения в этом объекте за отчетный или проверяемый период. Основным источником данных, используемых при проведении экономического анализа, являются соответствующие документы (плановые, нормативные, учетные, отчетные, административные и т.д.). Этот метод контроля значительно расширяет возможности агентов контроля при проверке тех вопросов, которые связаны с выявлением отклонений фактических данных от плановых или сметных назначений, влиянием отдельных факторов на результатные показатели, оценкой финансового состояния и уровня хозяйствования. Особенно эффективен он при проверке на стадии производства и реализации готового продукта, когда возникает необходимость всесторонне изучить причины отклонений в выполнении бизнес-планов проверяемой организации. Финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями (то есть связывать воедино разные показатели). Принято выделять три основных типа моделей: дескриптивные, предикативные и нормативные. Предикативные модели – это модели предсказательного характера, они используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж; построение прогнозных финансовых отчетов; модели динамического анализа; модели ситуационного анализа; авторегрессионные модели.

Цель исследования – на практике обосновать предлагаемую блок-схему показателей на основе предикативных моделей анализа для целей финансового контроля. Большой вклад в определение формы контроля внес В.В. Бурцев, который определял её как «... способ организации и выражения определенным образом упорядоченной совокупности контрольных процедур» [2]. Экономический анализ, как метод контроля – прикладная наука, представляющая собой систему специальных знаний, позволяющих оценить эффективность деятельности того или иного субъекта рыночной экономики. Опираясь на теорию познания, она обеспечивает практическую полезность деятельности человека, позволяет рационально обосновать не только текущую деятельность, но и ближайшую перспективу развития субъекта хозяйствования. С помощью экономического анализа создаются предпосылки для оценивания целесообразности принимаемых управленческих решений на перспективу.

В. В. Ковалев определяет, что предметом экономического анализа является вся доступная информация по тем или иным направлениям деятельности субъектов рыночной экономики, находящаяся в диалектической взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодействии, выражающая изменение состояния того или иного субъекта хозяйствования. К основным направлениям экономического анализа относятся [3]:

- формирование системы показателей, характеризующих работу анализируемого объекта;
- качественный анализ изучаемого явления (результата);
- количественный анализ этого явления (результата);
- оформление выводов и конкретных рекомендаций, вытекающих из результатов анализа.

В системе методов управления производством анализ деятельности отдельных субъектов хозяйствования дает возможность осуществлять контроль за производством, экономически обосновывать управленческие решения, выявлять и более полно использовать резервы производства. Эти задачи могут решаться с помощью полученной в процессе анализа экономической информации о деятельности предприятий, объединений и их структурных подразделений.

Первоначальным источником экономической информации служат данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета о состоянии и использовании всех видов ресурсов производства, процессе производства продукции, ее реализации, финансовых результатах и др. А. Д. Шермет, Е. В. Негашев подчеркивают, что

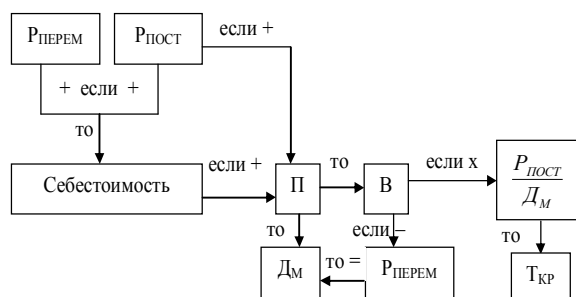


Рис. 1. Блок-схема расчета показателей на основе предикативных моделей анализа ($R_{\text{перем}}$ – расходы переменные; $R_{\text{пост}}$ – расходы постоянные; Π – прибыль; V – выручка; D_m – доход маржинальный; $T_{\text{кр}}$ – точка критического объема продаж)

данные учета сами по себе не обеспечивают достаточной информированности работников управления о ходе выполнения плановых заданий, достижении высоких или низких показателей, влияющих на них факторов, о причинах положительных и отрицательных отклонений в работе предприятия [4]. Для управления важно изучить учетные и отчетные данные, т. е. обработать, осмыслить хозяйственные процессы и явления, принять решения по улучшению деятельности предприятия. Изучение

учетных данных путем превращения их в широкий круг экономической информации, ее уяснение и использование в управлении достигаются с помощью анализа.

Методика обработки результатов. Теоретическое обеспечение предикативных моделей позволяет нам предложить следующую блок-схему анализа (рис. 1).

Интерпретация результатов. Анализ на основе предикативных моделей представлен нами на примере комбината строительных материалов ОАО «НП КСМ» (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Динамика основных технико-экономических показателей

Наименование показателей	Базисный год			Отчетный год		
	План	Факт	Отклонение	План	Факт	Отклонение
Объем производства, млн. руб.	14,6	15,1	0,5	15,6	16,2	0,6
Номенклатура:						
– сборный железобетон, тыс. м ³	6,5	6,9	0,4	6,2	7,3	1,1
– строительные материалы, млн. шт.	1,1	0,9	-0,2	1,4	0,8	0,6
– раствор, тыс. м ³	15	17,2	2,2	14,7	15,0	0,3
– бетон, тыс. м ³	4	3,9	-0,1	4,1	4,1	0
– дверные блоки, тыс. м ³	0,5	0,5	0	0,3	0,6	0,3
Численность работников, чел.	163	168	5	175	185	10
Фонд оплаты труда, млн. руб.	1,32	1,44	0,12	1,58	1,78	0,2
Средняя списочная заработная плата, руб.	700	710	10,0	752	802	50
Амортизационные отчисления	1,4	1,4	0	1,4	1,4	0

Из таблицы видно, что плановое и фактическое значение по выпуску строительного раствора сократилось. Это связано с уменьшением количества заказов. Так же дело обстоит и с выпуском бетона. Фактическое значение по выпуску бетона в базисном году меньше планового на 0,1 тыс. м³, но в отчетном году положение улучшилось, так как были привлечены новые выгодные покупатели и поставщики. Из-за нехватки пиломатериалов плановое значение по выпуску дверных блоков в отчетном году сократилось, но фактически дверных блоков было произведено в два раза больше, что свидетельствует о правильной целенаправленной политике руководства предприятия в области привлечения выгодных поставщиков и получения новых заказов.

В связи с тем, что объем производства с каждым годом увеличивается, то соответственно и численность работающих, и фонд оплаты труда будут увеличиваться. Руководство предприятия планирует в ближайшем осваивать новый вид деятельности: выпуск (изготовление) пенобетонных кирпичей для строительства садовых домиков и гаражей, которые по цене будут дешевле керамических и силикатных кирпичей и, следовательно, будут пользоваться большим спросом у потенциальных заказчиков. Построим график зависимости прибыли, себестоимости и объема продаж. Для этого найдем точку критического объема продаж по формулам:

$$T_{\text{крит.}} = \text{выручка} \cdot \text{пост. расходы} / \text{доход маржин.};$$

$$D_{\text{марж.}} = \text{выручка} - \text{переменные расходы};$$

$$P_{\text{перем.}} = \text{себестоимость} - \text{постоянные расходы}.$$

Постоянные расходы – это расходы, которые не изменяются при изменении объема производства. К ним относятся: заработная плата аппарата управления, командировочные расходы, представительские расходы, амортизация (износ) производственных фондов, арендная плата, расходы на маркетинг, проценты за ссуду банка, налоговые местные платежи и др.

Переменные расходы – это расходы или затраты предприятия, изменяющиеся пропорционально объему производства и продаж. К ним относятся в основном прямые затраты, обусловленные выпуском продукции, ее продвижением к потребителю (прямая заработная плата основных производственных рабочих (сдельная), прямые затраты на материалы, сырье и т.д.). Вместе постоянные и переменные расходы образуют полную себестоимость продукции. Рассчитаем точку критического объема продаж:

- переменные расходы – 11168 тыс. руб.;
- постоянные расходы – 4662 тыс. руб.;
- выручка – 16628 тыс. руб.;
- $D_{\text{марж.}} = 16628 - 11168 = 5460$ тыс. руб.;
- Удельный вес постоянных расходов в выручке = постоянные расходы / выручка $\times 100\%$;
- $U_{\text{пост.}} = 4662 / 16628 \cdot 100 \% = 28,04 \%$;
- Удельный вес переменных расходов в выручке = переменные расходы / выручка $\times 100 \%$;
- $U_{\text{перем.}} = 11168 / 16628 \cdot 100 \% = 67,16 \%$;
- Общая сумма = $28,04 + 67,16 = 95,2 \%$;
- $T_{\text{кр.}} = 16628 \cdot 4662 / 5460 = 14197,75$;
- $T_{\text{кр.}} = (16628 \cdot 4662 / 16628) / 5460 \cdot 100 \% = 85,39 \%$.

Таким образом, себестоимость составляет 95,2 % при выручке 16628 тыс. руб. Постоянные и переменные расходы 28,04 и 67,16 % соответственно. Точка критического объема продаж равна 14197,75 тыс. руб. (85,4 %), в ней затраты на производство и сбыт продукции равны выручке от продаж. Из этого следует, что при объеме продаж более 85,4 % предприятие начнет получать прибыль. Если критерии реализации продукции (т. е. все условия) будут постоянны и неизменны, то комбинат с каждой единицы продукции получит прибыль, равную 4,8 % от выручки на единицу продукции, при этом реализация должна быть максимально возможной.

Влияние различных факторов на изменение объема производства и реализации представим в виде табл. 2 и 3:

Т а б л и ц а 2

Показатели объема производства (в действующих ценах)

Показатели	X0	X1	X2	X3	Отчетный год
Плановая себестоимость продукции, тыс. руб.	1344228	3116598	6530900	11336900	15109000
Фактическая себестоимость продукции, тыс. руб.	1210305	3116598	6615086	12143799	15829933

Т а б л и ц а 3

Показатели объема производства (в сопоставимых ценах)

Показатели	X0	X1	X2	X3	Отчетный год
Плановая себестоимость продукции, тыс. руб.	1344228	793579	541472	485425	570594
Фактическая себестоимость продукции, тыс. руб.	1210305	777206	548515	520077	597807

Анализируя себестоимость, приведенную к одному году (к X0 году), можно сказать, что на предприятии сложилась тенденция снижения объемов производства. Начиная с X2 года, на комбинате фактический объем производства стал превышать плановое значение, что свидетельствует об улучшении качества работы на предприятии.

Для более глубокого анализа объема производства рассчитаем темпы роста цепные и базисные (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Анализ динамики объема производства

Анализируемые периоды	Значение объема производства, руб.	Абсолютный годовой прирост	Темп роста цепной, %	Темп роста базисный, %
X0	1210305	—	—	—
X1	777206	-433099	64,22	64,22
X2	548515	-228691	70,58	45,32
X3	520077	-28438	94,82	42,97
X4	597807	77730	114,95	49,39
Отчетный год				

Данные таблицы свидетельствуют о том, что абсолютный годовой прирост с каждым годом сокращается, только в отчетном году он немного вырос на 77730 тыс. руб. Темпы роста цепные достигают максимального значения в отчетном году, но, тем не менее, это не говорит о том, что объем производства был максимальным. X2 год меньше всего отстает от максимально возможного объема производства. Ниже всего объем производства в X4 году, что составляет 520077 тыс. руб.

Минимальное отставание объема производства от максимального возможного составляет $100 - 64,22 = 35,78\%$.

Таким образом, комбинат должен изыскивать возможности увеличения объема производства, т.к. отставание очень большое (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Анализ структуры производства и ассортимента продукции (м³)

Основная номенклатура продукции	Базисный год	Промежуточный год	Отчетный год	Отклонения цепные абсолютные	Отклонения базисные абсолютные
Сборный железобетон	7327 (29,8 %)	5833 (24,4 %)	6910 (23,1 %)	-1494 (-5,4%)	1077 (-1,3 %)
Блоки стен подвалов	1776 (7,2 %)	2752 (11,5 %)	1814 (6,1 %)	976 (4,3 %)	-938 (-5,4 %)
Товарный бетон	5462 (22,2 %)	3780 (15,8 %)	3950 (13,2 %)	-1682 (-6,4 %)	170 (-2,6 %)
Товарный раствор	10031 (40,8 %)	11546 (48,3 %)	17200 (57,6 %)	1515 (7,5 %)	5654 (9,3 %)
Всего	24596	23911	29874	-685	5963

Второе место по объему производства принадлежит такой продукции, как сборный железобетон. В промежуточном году наблюдается тенденция к снижению: удельный объем данной продукции сократился на 1494 м³ (5,4 %) по сравнению с базисным годом. В отчетном году было произведено железобетона на 1077 м³ больше, чем в предшествующем году, но все же удельный вес железобетона в общем объеме продукции сократился на 1,3 %.

К отчетному году потребность в блоках стен подвалов сократилась, это связано с тем, что нулевые циклы были заложены еще в предшествующем году, а строительство наземной части зданий продолжилось лишь в следующем году.

В целом, по всем составляющим номенклатуры к отчетному году наблюдается увеличение объема производства продукции, т.е. можно сделать вывод, что предприятие работает стабильно, увеличивая количество заключенных договоров, число строек (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

Анализ объема производства и реализации продукции

Основная номенклатура продукции	Базисный год			Промежуточный год			Отчетный год		
	Объем производства	Объем реализации	Остаток	Объем производства	Объем реализации	Остаток	Объем производства	Объем реализации	Остаток
Сборный железобетон, м ³	7327	7306	21	5833	5833	–	6910	6573	337
Блоки стен подвалов, м ³	1776	1774	2	2752	2698	54	1814	1650	164
Товарный бетон, м ³	5462	5462	–	3780	3780	–	3950	3950	–
Товарный раствор, м ³	10031	10031	–	11546	11546	–	17200	17200	–
Столярные изделия, м ³	695	419	276	83	238	–	530	530	–

По данным таблицы можно сказать, что в основном комбинат полностью реализует свою продукцию. Объем производства товарного бетона прямо зависит от объема заказов, т. е. чем больше количество заключаемых договоров с покупателями, тем больше объем производства данного вида продукции.

Спрос на столярные изделия в базисном году был очень низкий, но в промежуточном году были привлечены поставщики качественного сырья, улучшился дизайн изделий и соответственно к отчетному году продукция стала пользоваться большим спросом, появились выгодные покупатели.

Реализация сборного железобетона к отчетному году сократилась, это связано с увеличением строительства монолитных и кирпичных домов.

Сокращение реализации блоков стен подвалов объясняется резким снижением потребности в них (табл. 7).

$$K_{\text{ритм. 1 кв.}} = 3232000 / 3232000 = 1;$$

$$K_{\text{ритм. 2 кв.}} = 3878000 / 3878000 = 1;$$

$$K_{\text{ритм. 3 кв.}} = 3812000 / 3812000 = 1;$$

$$K_{\text{ритм. 4 кв.}} = 4164296 / 4172000 = 0,998;$$

$$\text{Всего за год: } K_{\text{ритм.}} = 15086296 / 15094000 = 0,999.$$

Т а б л и ц а 7

График работы по плану и отклонений от плана в отчетном году

Месяцы	Выпуск продукции по плану, тыс. руб.	Выпуск продукции фактический, тыс. руб.	Выпуск продукции в пределах норм, тыс. руб.
Январь	777000	777593	777000
Февраль	1408000	1408806	1408000
Март	1047000	1047698	1047698
Итого за I квартал	3232000	3234097	3232698
Апрель	1393000	1393256	1393000
Май	1167000	1167167	1167000
Июнь	1318000	1318877	1318000
Итого за II квартал	3878000	3879300	3878000
Июль	1369000	1369505	1369000
Август	1046000	1046651	1046000
Сентябрь	1397000	1397777	1397000
Итого за III квартал	3812000	3813933	3812000
Октябрь	1460000	1452296	1452296
Ноябрь	1362000	1362684	1362000
Декабрь	1350000	1350218	1350000
Итого за IV квартал	4172000	4165198	4164296
Всего	15094000	15092528	15086994

Из произведенных расчетов можно сделать вывод о том, что комбинат в течение отчетного года работал ритмично, план перевыполнялся. Это подтверждает рассчитанный годовой коэффициент ритмичности, он равен почти 1.

Себестоимость продукции является качественным показателем результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Себестоимость в денежной форме представляет все затраты предприятия на производство и сбыт продукции, поэтому ее снижение является основным источником увеличения прибыли предприятия и повышения рентабельности производства.

В отчетах по себестоимости товарной продукции затраты группируются по комплексным статьям. Номенклатура калькуляционных статей расходов для отдельных отраслей промышленности устанавливается отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (табл. 8).

Анализируя полную себестоимость продукции, можно сделать вывод, что она к отчетному году увеличилась на 3686134 тыс. руб. Это произошло, в основном, за счет увеличения материальных затрат на 2980114 тыс. руб. (или 2,95 %). Основную долю в структуре материальных затрат занимают сырье и материалы в базисном году – 58,39 %, но в отчетном году они снизились на 1,85 %. К промежуточному году заметно резкое увеличение доли работ и услуг сторонних организаций на 10,07 % (или 1533052 тыс. руб.). Удельный вес топлива и электроэнергии в отчетном году снизился, по сравнению с предшествующим годом, на 7,82 и на 0,40 % соответственно. Это объясняется снижением выпуска продукции, так как котельная производственная, а также сокращением потребителей теплоэнергии.

Второе место в структуре полной себестоимости продукции занимает амортизация основных фондов, но к отчетному году она снижается на 4,74 %. Это связано с обновлением имеющегося оборудования.

Т а б л и ц а 8

Анализ себестоимости по элементам затрат

Показатели	Предшествующий год		Отчетный год		Отклонения	
	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	удел. вес, %	тыс. руб.	%
Материальные затраты, в том числе	8278247	68,17	11258361	71,12	2980114	2,95
– сырье и материалы	4833668	58,39	6365477	56,54	1531809	-1,85
– покупные изделия	–	–	–	–	–	–
– работы и услуги сторонних организаций	1109285	13,40	2642337	23,47	1533052	10,07
– топливо	1673034	20,21	1394911	12,39	-278123	-7,82
– электроэнергия	662260	8,0	855636	7,60	193376	-0,4
Затраты на оплату труда	1077650	8,87	1428008	9,02	350358	0,15
Отчисления на социальные нужды	470501	3,87	514192	3,25	43691	-0,62
Амортизация ОФ	1477076	12,16	1175102	7,42	-301974	-4,74
Прочие затраты	840325	6,93	1454270	9,19	613945	2,26
Полная себестоимость	12143799	100	15829933	100	3686134	–

Затраты на оплату труда и прочие затраты в отчетном году увеличились на 0,15 и на 2,26 % соответственно.

Проведем анализ себестоимости по статьям затрат. Он позволяет установить причины экономии или перерасхода по каждой статье расходов, выявить резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции (табл. 9).

Т а б л и ц а 9

Анализ себестоимости по статьям затрат калькуляции

Статьи затрат	Структура затрат, тыс. руб.		Изменения (+ , -)	
	плановая себестоимость	фактическая себестоимость	абсолютная, тыс. руб.	относительная, тыс. руб.
Сырье и материалы	6344716	6365477	10761	0,33
Покупные изделия, полуфабрикаты	–	–	–	–
Топливо и энергия на технологические цели	2339347	2250547	-88800	-380
Зарплата ППП	1241947	1378904	136957	11,03
Зарплата вспомогательного персонала	244010	245815	1805	0,74
Отчисления от начисленной зарплаты	534945	608272	73327	13,71
Расходы на подготовку и освоение производства	19235	7620	-11615	-60,38
Цеховые расходы	1983117	2149848	166731	8,41
Общезаводские расходы	1390870	1577055	186185	13,39
Потери от брака	–	14275	–	–

Окончание таблицы 9

Статьи затрат	Структура затрат, тыс. руб.		Изменения (+, -)	
	плановая себестоимость	фактическая себестоимость	абсолютная, тыс. руб.	относительная, тыс. руб.
Прочие производственные расходы	909828	1137090	227262	24,98
Производственная себестоимость товарной продукции	15008015	15734903	726888	4,84
Внепроизводственные расходы	100985	95030	5955	-5,90
Полная себестоимость товарной продукции	15109000	15829933	720933	4,77

Произведенные расчеты показывают, что полная себестоимость товарной продукции в отчетном году превысила плановую на 720933 тыс. руб. (4,77 %). Это произошло в результате резкого увеличения прочих производственных расходов на 227262 тыс. руб. (или 24,98 %) по сравнению с плановым значением, а также превышения фактического значения по статьям: зарплата ППП на 136957 тыс. руб. (11,03 %), отчисления от начисленной зарплаты на 73327 тыс. руб. (3,71 %) и общезаводские и цеховые расходы на 13,39 и 8,41 % соответственно.

Расходы на подготовку и освоение производства резко сократились на 11615 тыс. руб. (или 60,38 %) в связи с неукомплектованностью оборудования. По остальным статьям затрат изменения незначительные. Далее проведем анализ изменения затрат на 1 рубль товарной продукции. Он позволяет в общем виде оценить, во что обходится предприятию каждый рубль изготовленных и реализуемых товаров (табл. 10).

Т а б л и ц а 10

Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	
		плановое	фактическое
Полная себестоимость товарной продукции, млн. руб.	12143,799	15109,0	15829,933
Товарная продукция, млн. руб.	15541	16322	15694
Затраты на 1 рубль товарной продукции	0,78	0,93	1,01

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод, что каждый израсходованный на производство продукции рубль по плану должен обеспечить 7 копеек плановой прибыли, фактически же комбинат получил 1 копейку убытка с каждого вложенного рубля. За предшествующий год была получена прибыль, которая на 1 рубль товарной продукции составила 22 копейки.

В рамках исследования финансового состояния рассматриваем модель западного экономиста Э. Альтмана, широко используемую в зарубежных странах. Исследования финансового состояния обанкротившихся фирм в сопоставлении с показателями процветающих предприятий тех же отраслей позволили ему выявить пять составляющих показателей, от значения которых в большей степени зависит вероятность банкротства, и определить их весовые коэффициенты.

Модель Альтмана имеет следующий вид [5]:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 - 0,6 \cdot X_4 + 0,999 \cdot X_5$$

Если полученный результат меньше 1,8, это свидетельствует о том, что вероятность банкротства очень высока.

Если значение находится в пределах от 1,9 до 2,7 – вероятность банкротства средняя. Если Z больше 3, то вероятность банкротства ничтожно мала.

Расчетный алгоритм показателей K1, K2, K3, K4, K5 приведен в табл. 11.

$$Z = 1,2 \cdot 0,0032 - 3,3 \cdot 0,36 + 0,6 \cdot 1,96 + 0,999 \cdot 4,51 = 4,50.$$

Поскольку данная методика разработана для крупных западных акционерных обществ, то рассчитанный показатель имеет чисто познавательное значение.

Т а б л и ц а 11

Расчет индекса кредитоспособности

Показатель	Формула расчета	Значение
X1	Собственные оборотные средства/всего активов	0,0032
X2	Нераспределенная прибыль/всего активов	-
X3	Убыток/всего активов	-0,360
X4	Собственный капитал/привлеченный капитал	1,96
X5	Выручка от реализации/всего активов	4,51

Анализ и оценка структуры баланса организации проводится на основе показателей: коэффициента текущей ликвидности (L5); коэффициента обеспеченности собственными средствами (L6); коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности (L7).

Чтобы организация была признана платежеспособной, значения этих коэффициентов должны соответствовать нормативным, указанным в табл. 12.

Т а б л и ц а 12

Нормативные значения показателей платежеспособности

Наименование показателя	Расчетная формула	Нормативное значение показателя	Характеристика показателя
Коэффициент текущей ликвидности	$L5 = \text{стр}290 / \text{стр}690-640-650-600$	≥ 2	Характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$L6 = \text{стр}490-190-390 / \text{стр}290$	$\geq 0,1$	Характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости
Коэффициент восстановления платежеспособности	$L7 = K_{н.г.} + 6/T * (K_{к.г.} - K_{н.г.})/2$	≥ 1	Характеризует возможность предприятия восстановить свою платежеспособность через 6 месяцев. Он рассчитывается в L5, принимает значение меньше критического

Вывод. На анализируемом предприятии коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного года равен 0,41, при его значении в базисном году 1,15, то есть это значение свидетельствует о недостаточной общей обеспеченности предприятия оборотными средствами (ниже предельного практически в пять раз).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия, необходимыми для его финансовой устойчивости, на конец базисного года составил 0,13, а на конец отчетного года снизился – 0,009, т.е. практически в 10 раз ниже предельно допустимого. Если хотя бы один из этих коэффициентов имеет значение мень-

ше нормативного, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности. На анализируемом предприятии оба этих коэффициента находятся на уровне ниже нормы, следовательно, представляется необходимым определить, сможет ли данное предприятие восстановить свою платежеспособность в течение ближайших шести месяцев (расчет L7 представлен в таблице). В соответствии с расчетом, данный показатель принимает значение в отчетном году 0,22 при нормативе 1. Это свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Список литературы

1. Гварлиани, Т.Е. Налогообложение и финансовый контроль. [Электронный ресурс] / Т. Е. Гварлиани, С. В. Черемшанов. – Режим доступа http://www.auditfin.com/fin/2003/4/fin_2003_41_rus_01_01_Gvarliany/fin_2003_41_rus_01_01_Gvarliany.asp (дата обращения: 2.05.2011)
2. Бурцев, В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика / В. В. Бурцев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 95 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
4. Шерemet, А.Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шерemet, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.

Статья поступила в редакцию 11.05.11.

T.V.Yalyalieva, V.V.Tereshina

PREDICATIVE ANALYSIS MODELS FOR FINANCIAL CONTROL PURPOSES

Predicative models for financial control purposes are used for income projection of an enterprise and its future financial circumstances for estimation of the critical sales volume point. An offered block diagram of indexes' estimation on the basis of predicative models of data analysis of an enterprise is practically grounded by the authors.

Keywords: *analysis, financial control, models, indexes, expenditures, costs, coefficients, financial circumstances.*

ЯЛЫЛИЕВА Татьяна Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – анализ оборотного капитала предприятия, организация внешнего и внутреннего финансового контроля. Автор 32 статей, двух монографий.

E-mail: YalalyalievaTV@marstu.net

ТЕРЕШИНА Влада Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Марийского филиала Московской открытой социальной академии. Область научных интересов – учет и анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Автор 45 статей, одной монографии.

E-mail: vlada0108@mail.ru

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

УДК 001.89.378(470.343)

ПРОЕКТ «НАЦИОНАЛЬНОЕ САМОСОЗНАНИЕ И КОНФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ г. ЙОШКАР-ОЛЫ»

Представлена информация о проектной и грантовой деятельности кафедры управления и права МарГТУ и Центра национальных и конфессиональных исследований Республики Марий Эл.

Научно-исследовательская деятельность кафедры управления и права на факультете управления и права Марийского государственного технического университета определяется научным направлением кафедры и исследовательскими интересами преподавателей и сотрудников. Современные условия финансирования научной деятельности заставляют искать новые ресурсы для проведения исследований, большую роль в этом фандрайзинге играет участие в конкурсах проектов на получение грантов. За последние годы на кафедре приобретен значительный опыт в этой работе. Учеными кафедры подготовлены заявки для участия в аналитической ведомственной целевой программе «Развитие научного потенциала высшей школы», в федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», открытом конкурсе по отбору программ развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, федеральных образовательных учреждений ВПО. При кафедре ведутся поисковые научно-исследовательские работы по направлению «Водородная энергетика», по проблеме «Технология получения электроэнергии и хранения водорода в латентной форме» (ГК № П 1359) (проф. Ю. С. Андрианов).

В 2011 году успешно апробирована модель индивидуальной траектории НИРС по этнокультурным проектам, один из которых был представлен на международном семинаре в Финляндии (научный руководитель — доц. О. Н. Сутырина). В этом же году участие сотрудников кафедры управления и права в российских конкурсах принесло ощутимые результаты: Республика Марий Эл получила субсидии на реализацию региональной программы развития образования по направлению «Достижение во всех субъектах Российской Федерации стратегических ориентиров национальной образовательной инициативы «Наша новая школа» (доц. О. Н. Сутырина).

Подготовка специалистов в области государственного и муниципального управления во многом определяет научные интересы сотрудников и преподавателей кафедры и их участие в различных республиканских конкурсах. Уже второй год на факультете управления и права действует Центр национальных и конфессиональных исследований

Республики Марий Эл, где объединенными усилиями творческих коллективов (совместно с кафедрой менеджмента и бизнеса и лабораторией социогендерных исследований) подготовлены и поданы на конкурс несколько заявок для участия в международном финно-угорском проекте, в конкурсе социальных проектов в области молодежной политики администрации городского округа «Город Йошкар-Ола» и республиканском конкурсе научных проектов Министерства культуры, печати и по делам национальностей РМЭ.

Итогом участия в последнем конкурсе стал грант на реализацию проекта «Национальное самосознание и конфессиональные предпочтения студенческой молодежи г. Йошкар-Олы». Данный проект включает проведение социологического исследования и осуществляется в рамках Программы «Этнокультурное развитие Республики Марий Эл в 2009–2014 гг.», в которой, в частности, отмечено, что мониторинг ситуации в сфере межнациональных и межконфессиональных отношений является одним из основных направлений деятельности в области государственной национальной политики. Особое место в этом мониторинге должно занимать исследование настроения молодежи, в частности студенчества, которое, как известно, является «барометром состояния общества». От позиции молодежи в общественно-политической жизни, ее уверенности в завтрашнем дне и активности будет зависеть темп продвижения России по пути демократических преобразований.

Республика Марий Эл, как показали исследования последних лет, относится к регионам с низким уровнем риска возникновения национальных конфликтов [1], а молодежь республики в большинстве интернациональна [2, с.42]. Усилившиеся в последнее время миграционные процессы в Российской Федерации во многом меняют демографическую и национально-конфессиональную ситуацию в РМЭ и ее столице. Увеличивается число мигрантов, появляются новые религиозные организации, меняются источники информационных потоков, возникают новые возможности общения и обмена информацией у молодежи (блогосфера). Все эти явления не могут не повлиять на настроения молодежи, их ценностные ориентации, в том числе и в национальных и конфессиональных вопросах. Одним из механизмов мониторинга динамики национального самосознания и конфессиональных пристрастий в молодежной среде являются социологические исследования, проводимые по современным методикам. В данном проекте (руководитель проф. Н. И. Ларионова, участники — проф. Г. В. Рокина, доц. О. Н. Сутырина, доц. Л. М. Наумова, доц. А. А. Наумов), кроме классических методов социологического исследования применялись метод семантического дифференциала и невербальные проективные методы (методика Лонга и Хендерсона), а также тест установок личности на себя (М. Кун и Т. Макпартлэнд).

По итогам проведенного исследования предполагается определить основные тенденции формирования этнонациональной и общегражданской идентичности, конфессиональной принадлежности у различных групп студенческой молодежи столицы РМЭ, уровень их толерантности, склонности к экстремизму в национальной и религиозной сфере, готовность к межкультурному и межконфессиональному диалогу и др. Результаты и опыт проекта станут основой для дальнейшего сотрудничества Центра национальных и конфессиональных исследований с Министерством культуры, печати и по делам национальностей РМЭ.

Список литературы

1. Сутырина, О. Н. Национальная политика в Республике Марий Эл / О. Н. Сутырина // Региональные аспекты экономики, управления и права: Межвузовский сборник статей / Под общ. ред. проф.

А. Д. Арзамасцева. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2005. – Выпуск 3. – С. 319-332.

2. Орлова, О. В. Проблемы социализации студенческой молодежи Республики Марий Эл на рубеже веков / О. В. Орлова // Молодежь Республики Марий Эл (по материалам социологических исследований). сборник статей. – Йошкар-Ола: МарНИИ, 2003. – Выпуск 1. – С. 32-47.

Г. В. Рокина, О. Н. Сутырина

Статья поступила в редакцию 30.07.11.

G. V. Rokina, O. N. Sutyryna

**PROJECT «NATIONAL SELF-CONSCIOUSNESS AND CONFESSIONAL PREFERENCE
OF YOSHKAR-OLA STUDENTS»**

*Information concerning project and grant activity of Management and Law Chair, MarSTU
and Center of National and Confessional Research in Mari El Republic is offered.*

РОКИНА Галина Викторовна – доктор исторических наук, профессор кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов — всеобщая история, национальная политика, управление общественными отношениями. Автор более 100 публикаций, включая две монографии.

E-mail: galina@rokina.ru

СУТЫРИНА Ольга Николаевна – кандидат исторических наук, доцент кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – история государственного управления, практическая социология. Автор более 70 публикаций.

E-mail: Sutyryna.olya@yandex.ru

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Редакция журнала «Вестник Марийского государственного технического университета» принимает к публикации статьи, соответствующие профилю издания, объемом 6–15 страниц, включая рисунки.

Статья должна содержать только оригинальный материал, отражающий результаты завершенных исследований автора.

К печати принимаются материалы, которые не опубликованы и не переданы в другие редакции. Рукописи проходят обязательное рецензирование. В «Вестнике ...» печатаются только статьи, получившие положительные рецензии.

Отклоненные в результате рецензирования материалы возвращаются в одном экземпляре (с приложением копии рецензии).

Требования к оригиналам предоставляемых работ

Структура научной статьи

1. Аннотация (3-4 предложения), ключевые слова (**на русском и английском языках**).
2. Введение (оценка состояния вопроса, основанная на обзоре литературы с мотивацией актуальности; выявленное противоречие, позволяющее сформулировать проблемную ситуацию).
3. Цель работы, направленная на преодоление проблемной ситуации (1–2 предложения).
4. Решаемые задачи, направленные на достижение цели.
5. Математическое, аналитическое или иное моделирование.
6. Техника эксперимента и методика обработки или изложение иных полученных результатов.
7. Интерпретация результатов или их анализ.
8. Выводы, отражающие новизну полученных результатов, показывающих, что цель, поставленная в работе, достигнута.

Требования к оформлению статьи

Статья должна быть предоставлена в электронном виде и компьютерной распечатке (2 экз.) на бумаге формата A4. Шрифт Times New Roman, размер шрифта 12 пт, межстрочный интервал одинарный. Поля: внутри – 2 см, верхнее, нижнее, снаружи – 3 см (зеркальные поля), абзацный отступ первой строки на 0,75 см.

На первой странице статьи слева печатается УДК (размер шрифта 12 пт, прямой, светлый) без отступа. Ниже, справа – инициалы, фамилия автора (размер шрифта 14 пт, курсив, полужирный). Ниже, по центру – название статьи (размер шрифта 14 пт, прямой, полужирный, прописной).

Далее размещается аннотация (выравнивание по ширине, размер шрифта 12 пт, курсив, отступ слева и справа 1 см). Аналогично оформляются ключевые слова.

Рисунки, графики, таблицы должны иметь нумерационный и тематический заголовки (размер шрифта 10 пт, заголовки полужирным, по центру).

Таблицы и рисунки должны быть вставлены в текст после абзацев, содержащих ссылку на них.

Размеры иллюстраций не должны превышать размеров текстового поля.

Список литературы оформляется согласно порядку ссылок в тексте (где они указываются в квадратных скобках) и обязательно в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Авторы несут полную ответственность за точность приводимой информации, цитат, ссылок и библиографических списков.

Статья должна быть подписана автором(ами). После подписи автора и даты указываются его фамилия, имя, отчество (полностью), место работы, ученая степень, должность, область научных интересов, количество опубликованных работ, телефон, e-mail, домашний адрес.

К статье прилагаются следующие **документы**:

- рекомендация кафедры;
- экспертное заключение о возможности опубликования.

Материалы, не соответствующие вышеуказанным требованиям, не рассматриваются.

Адрес для переписки: 424000 Йошкар-Ола, пл. Ленина 3, МарГТУ,
редакция журнала «Вестник МарГТУ», **e-mail:** vestnik@marstu.net.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Подробнее – на сайте МарГТУ: <http://www.marstu.net>

