

# НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

Экономика недвижимости • ценообразование • экономическая оценка  
инвестиций • логистика • маркетинг • менеджмент • организация •  
налогообложение • бизнес-планирование • управление

## **ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**СЕРИЯ:**

**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ**

**И УПРАВЛЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

- ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ
- ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ
- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ
- ЛОГИСТИКА
- МАРКЕТИНГ
- МЕНЕДЖМЕНТ
- ОРГАНИЗАЦИЯ
- НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
- БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ
- УПРАВЛЕНИЕ

**Выпуск № 10, 2012 г.**

УДК 69.003:658  
ББК 65.31-2

**Редакционная коллегия серии:**

Главный редактор серии – д-р экон. наук, проф. В.В. Гасилов; д-р техн. наук, проф. С.А. Баркалов (зам. главного редактора); д-р экон. наук, проф. А.И. Хорев (зам. главного редактора); д-р экон. наук, проф. В.В. Давнис; д-р экон. наук, проф. Е.Н. Десятирикова; д-р экон. наук, проф. В.Н.Бурков; д-р экон. наук, проф. Э.Ю. Околелова; канд.экон.наук, доц. Т.Н.Дубровская.

В серии «Экономика, организация и управление в строительстве» Научного Вестника публикуются результаты научных исследований сотрудников университета, докторантов, аспирантов и студентов по проблемам экономики, ценообразования, налогообложения, экономической оценки инвестиций, логистики, организации, управления строительным производством и т.д.

Серия предназначена для научных работников, экономистов, аспирантов, а также студентов, обучающихся по направлениям «Менеджмент» и «Экономика».

**УДК 69.003:658**  
**ББК 65.31-2**

Адрес редакции:  
394006 г. Воронеж, ул. 20-летия Октября, 84  
тел.: (4732) 71-54-30; 71-50-35

©Воронежский ГАСУ

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ В МАЛОЭТАЖНОМ ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Определена сущность понятия «эффективность инноваций», выделены виды эффектов от внедрения инноваций в малоэтажное жилищное строительство. Представлены результаты расчетов степени влияния разных технологий возведения ограждающих конструкций на стоимость малоэтажных жилых домов.

Эффективность инноваций непосредственно определяется их конкретной способностью сберечь соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур. Эффект инновационной деятельности является многоаспектным.

Эффект инновационной деятельности в малоэтажном строительстве является, как и в других сферах производственной деятельности, также многоаспектным (табл.1).

Таблица 1

Виды эффекта от реализации инноваций  
в малоэтажном строительстве

Вид эффекта	Факторы (показатели)
Экономический	Показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
Научно-технический	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность
Финансовый	Расчет показателей базируется на финансовых показателях
Ресурсный	Показатели отражают влияние инновации на объем строительно-монтажных работ и инвестиций, на расход того или иного вида ресурса
Социальный	Показатели учитывают социальные результаты реализации инноваций
Экологический	Шум, электромагнитное поле, освещенность (зрительный комфорт). Показатели учитывают влияние инноваций на окружающую среду

Размер эффекта от реализации инноваций в малоэтажном строительстве непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся:

– в продуктивном смысле (улучшение качества и рост разновидностей объектов по объемно-планировочным и конструктивным решениям);

– в технологической смысле (рост производительности труда и улучшение его условий при производстве строительного-монтажных работ и на предприятиях строительной индустрии);

– в функциональном смысле (рост эффективности управления в процессе эксплуатации малоэтажных объектов);

– в социальном смысле (улучшение качества жизни покупателей).

Следовательно, экономическая ценность (стоимость) нововведений для их покупателя непосредственно определяется их ожидаемой (прогнозируемой) полезностью, позволяющей ему преодолеть проблему ограниченности того или иного вида привлеченных ресурсов.

Инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей и задач на приоритетных направлениях развития науки и техники.

При его реализации эффект от внедрения инноваций в малоэтажное жилищное строительство проявляется в улучшении многих технико-экономических показателей (рис. 1).

В первую очередь этот эффект проявляется в снижении стоимости жилых домов, возводимых с использованием инновационных технологий, и зависит, прежде всего, от технологии возведения каркаса здания, который состоит из ограждающих конструкций и утеплителя.

Расчеты показывают, что значительную долю в стоимости жилого объекта занимают как раз ограждающие конструкции, прежде всего, стены. В табл. 2 представлен расчет стоимости строительства 1 кв.м. аналогичных домов, построенных по разным технологиям. Стоимость каждого конкретного дома зависит во многом от вида отделочных работ.

В расчет были приняты коттеджи с черновой отделкой: на полах только цементная стяжка 55 мм толщиной, внутренние стены и потолки оштукатурены и огрунтованы.

Из расчета следует, что наибольшая стоимость у домов из газосиликатных блоков. Стоимость 1 кв.м. составляет 26837 р. за кв.м., на втором месте кирпичные коттеджи со стоимостью 23284 р., затем – дома, возведенные по технологии несъемной опалубки - 21473 р. Дома, возведенные из сэндвич - панелей и бруса, отличаются значительно более низкой стоимостью, она составляет соответственно 9916 р. и 21473 р. за 1 кв.м. полезной площади. Стоимость 1 кв.м. возведения коттеджа в целом ниже при строительстве по канадской технологии, чем при строительстве из бруса. Это снижение объясняется, прежде всего, снижением стоимости отделочных работ.

Таким образом, внедрение инновационных технологий возведения каркаса жилых домов позволит значительно снизить затраты потребителей на приобретение жилища и даст возможность повысить его доступность для большинства граждан нашей страны, что в условиях низкого уровня доходов населения особенно важно.

Эффект от внедрения инноваций в малоэтажное  
жилищное строительство

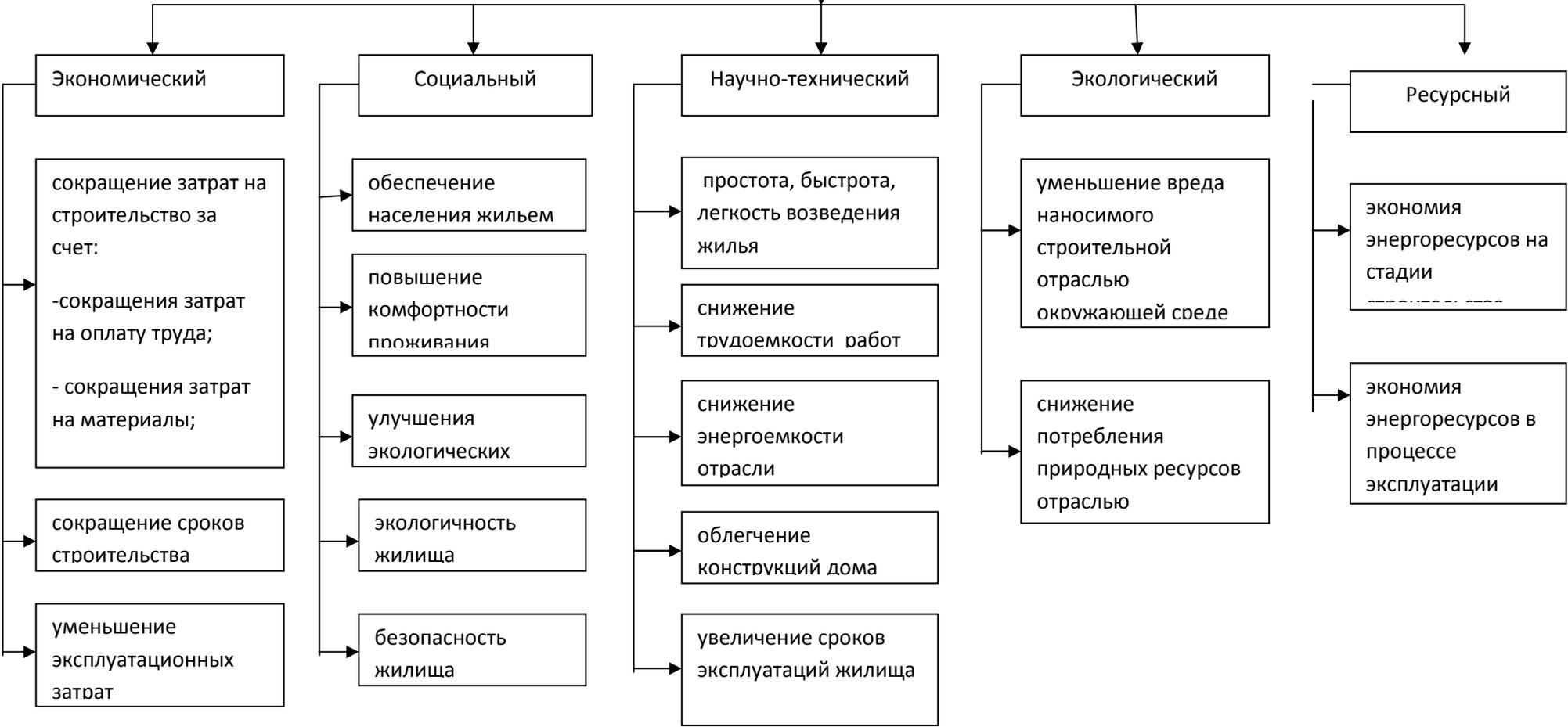


Рисунок 1– Эффект от внедрения инноваций в малоэтажное жилищное строительство

Таблица 2

Структура стоимости строительства коттеджа общей площадью 109,4 м<sup>2</sup>, р./м<sup>2</sup>

<b>Вид работ</b>	<b>Из кирпича</b>	<b>Из газосиликатных блоков</b>	<b>Из бруса</b>	<b>По технологии «Петра Пан»</b>	<b>По технологии Экопан</b>
Земляные работы	196,5	196,5	183	-	-
Устройство фундамента	2871,8	2871,8	1 817	2729	1157
Возведение каркаса	6628,5	9281,1	10 649	4894,9	1099
Устройство деревянной лестницы	275,7	275,7	275,7	275,7	275,7
Устройство кровли (металлочерепицы «Монтерей»)	5079	5079	3 212	1346,6	986
Устройство окон дверей	1210,8	1210,8	1 327	1646,7	2356
Устройство полов (цементная стяжка 55мм)	647	647,4	383	466,9	

Отделочные работы (улучшенная штукатурка, в доме из бруса – окраска стен)	441,3	441,3	569	-	1427
Отделка фасада (штукатурка цоколя, окраска стен)	29,02	42,2	0	-	347
Прочие работы, р. на 1 кв.м.	882	882	558	333	463
<b>Итого по смете</b>	<b>18262</b>	<b>21815</b>	<b>18 974</b>	<b>11360</b>	<b>8110</b>
Внутренние коммуникации	<b>5022</b>	<b>5022</b>	<b>2500</b>	<b>1805</b>	<b>1805</b>
<b>Всего по дому</b>	<b>23284</b>	<b>26837</b>	<b>21473</b>	<b>13165</b>	<b>9916</b>
<b>Цена рыночная</b>	<b>20000-40000</b>	<b>20000-60000</b>	<b>от 13500 руб/м2</b>	<b>18000</b>	<b>18000</b>

Примечание. 1. По технологии «Петра Пан» поверхности стен и пола готовы для «чистовой» отделки. По технологии «Экопан» внутренняя «черновая» отделка предусматривает обшивку гипсокартонными листами, а внешняя – отделку сайдингом.

**МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

*В статье рассмотрены наиболее распространенные методы прогнозирования конъюнктуры инвестиционного рынка. Совместное использование методического аппарата фундаментального и технического анализа, и дополнение их методом экспертных оценок, создаёт необходимые условия для разработки надёжных прогнозов конъюнктуры инвестиционного рынка.*

Прогнозирование конъюнктуры инвестиционного рынка необходимо для определения стратегии инвестиционной деятельности и формирования инвестиционного портфеля. Цель прогноза состоит в определении факторов, формирующих в последствии конъюнктуру рынка.

Для составления прогноза необходимо определить горизонт прогнозирования, выбрать методы и провести прогнозные расчеты. Горизонт прогнозирования может быть долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным. Долгосрочный прогноз связан с выработкой инвестиционной стратегии и формированием инвестиционного портфеля, включающего крупномасштабные капиталоемкие объекты реального инвестирования. Долгосрочный прогноз может разрабатываться на срок свыше трех лет. Среднесрочный прогноз необходим для корректировки инвестиционной стратегии предприятия, формирования инвестиционного портфеля за счет отдельных не слишком капиталоемких реальных инвестиционных проектов, долгосрочных финансовых инструментов, реинвестирования капитала, вложенного в неэффективные проекты. Среднесрочный прогноз разрабатывается на срок от одного года до трех лет. Краткосрочный прогноз необходим для выработки тактики инвестирования и формирования инвестиционного портфеля за счет различных краткосрочных финансовых инструментов. Такой прогноз составляется на основе учета влияния на конъюнктуру инвестиционного рынка факторов, имеющих кратковременный, случайный характер. Период составления краткосрочного прогноза не превышает одного года [1].

Прогнозирование конъюнктуры инвестиционного рынка в современных условиях осуществляется двумя основными группами методов – «техническим» и «фундаментальным»:

— методы технического анализа основаны на распространении выявленной в процессе предшествующего исследования конъюнктурной тенденции изменения уровня цен на предстоящий период (с учётом предстоящего изменения стадии конъюнктуры инвестиционного рынка); эти

методы являются недостаточно точными и могут быть использованы лишь для краткосрочного и среднесрочного прогнозирования;

— методы фундаментального анализа основаны на изучении отдельных факторов, влияющих на спрос, предложение и уровень цен на инвестиционном рынке, а также на определении возможных изменений этих факторов в предстоящем периоде.

Обе группы методов могут быть дополнены при прогнозировании конъюнктуры инвестиционного рынка методом экспертных оценок.

*Методы технического анализа конъюнктуры инвестиционного рынка.* В системе методов исследования конъюнктуры инвестиционного рынка наибольшее распространение получил технический анализ. Хотя методологические принципы технического анализа были разработаны применительно к рынку ценных бумаг, но они почти в полном диапазоне могут быть использованы и при исследовании конъюнктуры других видов инвестиционных рынков, в первую очередь в их организованном (биржевом) секторе [2].

Технический анализ предполагает изучение внутренней информации, генерируемой самим рынком, и в первую очередь данных о динамике важнейших его элементов. Концепция и методологические принципы технического анализа базируются на том, что динамика основных элементов рынка (объёма спроса, уровня цен и т.п.) подвержена определённым закономерностям, которые с большой долей вероятности должны проявиться и в предстоящем периоде. Таким образом, методологический аппарат технического анализа, т.е. исследование динамики внутренних технических характеристик самого инвестиционного рынка, может быть применён как для анализа, так и для прогнозирования его конъюнктуры.

Основу аналитического аппарата технического анализа составляет построение и интерпретация графиков динамики уровня цен и объёмов продажи отдельных видов инвестиционных товаров и инструментов.

Рассматривая методологический аппарат технического анализа в целом, хотелось бы отметить, что он не позволяет получить достаточно надежные прогнозные данные, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации, характерной для нашей страны на данном этапе. Поэтому прогнозные результаты, полученные на основе технического анализа, должны быть скорректированы с учётом будущего изменения основных факторов, влияющих на конъюнктуру инвестиционного рынка в целом и его отдельных сегментов.

Таким образом, можно сделать вывод, что технический анализ представляет собой совокупность всех мнений и направлений. Технические аналитики предсказывают, какие ценовые изменения повлечет переоценка ранее ожидаемой информации в том или ином направлении.

*Методы фундаментального анализа конъюнктуры инвестиционного рынка.* В системе методов исследования конъюнктуры инвестиционного рынка наиболее надёжным методологическим аппаратом располагает фундаментальный анализ, хотя его сложность и относительно высокая стоимость проведения существенно сдерживают сферу его применения.

Фундаментальный анализ является главным условием осуществления эффективной инвестиционной деятельности на рынке, в то время как результаты технического анализа могут обеспечить эффективность лишь в слабой степени [2].

В процессе прогнозирования конъюнктуры инвестиционного рынка на основе фундаментального анализа используются следующие основные методы:

1. *Метод прогнозирования «сверху вниз»* предусматривает осуществление прогнозных расчётов в направлении от общего к частному: вначале оценивается возможное изменение параметров общеэкономического развития страны; затем прогнозируются основные параметры предстоящего развития отдельных элементов инвестиционного рынка в целом; после этого прогнозируется конъюнктура отдельных видов инвестиционных рынков; затем осуществляется прогноз конъюнктуры отдельных сегментов инвестиционного рынка. Интересующих его участника; на завершающей стадии прогнозных расчётов определяются вероятные параметры обращения на рынке конкретных видов инвестиционных товаров и инструментов. Базой каждого последующего этапа прогнозирования (при его следовании «вниз») являются результаты прогнозных расчётов, осуществлённых на предшествующей стадии. При наличии соответствующей информационной базы такой подход к прогнозированию конъюнктуры инвестиционного рынка на всех его уровнях является наиболее фундаментальным и одновременно наиболее трудоёмким.

2. *Метод прогнозирования «снизу вверх»* предусматривает осуществление прогнозных расчётов в обратной последовательности. Примером осуществления таких расчётов вначале является оценка предстоящей деятельности конкретного предприятия-эмитента ценных бумаг; затем осуществляется прогнозная оценка инвестиционной привлекательности отрасли, к которой принадлежит эмитент; после этого прогнозируются показатели конъюнктуры сначала определённого сегмента, а затем и вида инвестиционного рынка, на котором эти ценные бумаги будут обращаться. При этом число уровней прогнозирования определяет сам аналитик исходя из стоящих перед ним задач. Основным недостатком данного метода является возможная некорректность прогнозных показателей более высоких уровней, если расчёты осуществляются без достаточного учёта взаимосвязей отдельных уровней (в этот случае разные инвестиционные аналитики одного и того же предприятия могут прийти к совершенно различным результатам). Поэтому на практике этот метод прогнозирования используется в сочетании с системой «сверху вниз».

3. *Вероятностный метод прогнозирования* осуществляется в условиях недостатка исходной информации, особенно характеризующей предстоящую динамику макроэкономических факторов. В этом случае прогнозирование отдельных показателей конъюнктуры инвестиционного рынка на всех его уровнях носит многовариантный характер в диапазоне от оптимистической до пессимистической оценки возможного развития отдельных факторных показателей. Такой метод прогнозирования конъюнктуры инвестиционного

рынка, используемый в фундаментальном анализе, даёт возможность определить диапазон колебаний отдельных её показателей и в рамках этого диапазона избрать наиболее вероятный вариант его развития. Диапазон колебаний отдельных значений прогнозируемой конъюнктуры инвестиционного рынка или динамики цен отдельных инвестиционных товаров и цен отдельных инвестиционных инструментов создаёт достаточно надёжную информационную базу для оценки возможных инвестиционных рисков – как систематического, так и несистематического [2].

4. *Метод эконометрического моделирования* прогнозируемых показателей конъюнктуры инвестиционного рынка или отдельных инвестиционных товаров и инструментов основан на построении индивидуальных эконометрических (экономико-математических) моделей, причём, как правило, многофакторных. В этих целях на первом этапе исследуется влияние отдельных факторов на развитие изучаемого показателя (на основе методов парной корреляции); затем ранжируются и отбираются для построения модели наиболее значимые факторы, по которым строится многофакторная модель (модель множественной регрессии); после этого устанавливается плановое значение отдельных факторов, которые подставляются в модель для получения искомых прогнозных результатов. Современная практика использует большое многообразие эконометрических моделей прогнозирования, применяемых в фундаментальном анализе для различных его целей и показателей.

5. *Метод моделирования инвестиционных и финансовых коэффициентов* используется в основном для прогнозирования показателей развития отдельных участников инвестиционного рынка. Система таких коэффициентов позволяет оценить рентабельность, финансовую устойчивость, платёжеспособность и другие стороны предстоящей инвестиционной деятельности конкретного предприятия. В этих случаях для расчёта отдельных коэффициентов используется разработанная на предприятии система текущих инвестиционных планов. Кроме того, метод моделирования отдельных коэффициентов применяется в фундаментальном анализе и при прогнозировании показателей, характеризующих обращение конкретных реальных объектов и инструментов инвестирования на рынке (коэффициенты их рыночной стоимости, доходности, ликвидности и т.п.).

6. *Метод объектно-ориентированного моделирования* (или метод построения электронных таблиц) основан на разложении отдельных прогнозируемых интегральных показателей на ряд частных их значений при использовании компьютерных электронных таблиц. Построив в форме электронной таблицы соответствующую модель формирования интегрального показателя, можно затем, подставляя в неё соответствующие исходные плановые данные, получать искомые результаты прогноза. Метод объектно-ориентированного моделирования, используемый в фундаментальном анализе, даёт возможность осуществления многовариантных прогнозных расчётов.

Фундаментальный анализ полезен при рассмотрении усредненных факторов. Если динамика показателей или достоверность факторов не

подтверждаются, тогда первый, кто заметит это, может рассчитывать на появление неожиданной информации и именно этот факт может кардинально изменить ситуацию на рынке.

Предположим, что аналитику удалось правильно предсказать модель поведения рынка, но помимо этого необходимо принять решение: в какой момент начинать пользоваться данными выводами. Ведь инвестиционный рынок, как и любой другой, подвержен постоянной динамике и цены могут намного отклониться от прогнозных. Инвесторы же не могут позволить себе долго оставаться в убыточной позиции, поэтому даже при правильной модели, что бы не остаться в убытке, необходимо правильно подстроиться под рынок и выбрать удачный момент для осуществления инвестиционной деятельности.

Термин «фундаментальный анализ» подразумевает под собой анализ информации о субъекте, но выводы не являются научными фактами. На них влияет личное мнение аналитика и в какой-то мере его удача.

Совместное использование методического аппарата фундаментального и технического анализа, и дополнение их методом экспертных оценок, создаёт необходимые условия для разработки надёжных прогнозов конъюнктуры инвестиционного рынка. Но это длительный и достаточно затратный процесс. Современный же рынок диктует прямо противоположные требования. Соответственно возникает острая потребность в разработке нового методического аппарата прогнозирования.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. Инвестирование: учебник для вузов. М.: Волтерс Клувер, 2010.-448с.
2. Вайн Саймон. Анализ и оценка методов для прогнозирования рынка. Журнал «РЦБ» №24.
3. <http://www.ngpedia.ru/id646590p1.html>

*Воронежский государственный архитектурно-  
Строительный университет*

В.В. Гасилов, М.А. Карпович

### **Эффективность НИОКР в инновационных проектах государственно- частного партнерства**

Успешная модель инновационной политики зависит от уровня технологического и организационного развития экономики. При таком сценарии инновациями занимаются крупные, давно существующие фирмы, самостоятельно разрабатывающие НИОКР или заинтересованные в их размещении специализированным компаниям. Однако такие фирмы должны иметь для этого соответствующие стимулы, выражающиеся прежде всего в эффективности научно-исследовательской деятельности.

В России стимулы инвестировать в НИОКР для частных фирм остаются ограниченными, и не только в смысле налогообложения, но, что еще важнее, с точки зрения деловой среды. Кроме того, компаниям трудно нанять квалифицированных сотрудников и опытных менеджеров. За последние годы качество образования и подготовки научных кадров далеко не улучшилось, а в некоторых случаях даже ухудшилось.

Если у частных компаний нет мощных стимулов к инновациям, альтернативным заказчиком наукоемкой продукции является государственный сектор. В России на государственный сектор приходится около трех четвертей расходов на НИОКР - гораздо больше, чем в странах с формирующимся рынком или развитой экономикой. Тем не менее, производство исследований высокого качества в государственных научных учреждениях остается весьма и весьма ограниченным. Деньги на эти цели преимущественно выделяются исходя не из результатов исследований или инноваций, а из численности персонала. Мало внимания уделяется изучению и оценке востребованности исследований рынком. В России исследовательские институты и промышленные корпорации в значительной степени остаются мирами, отделенными друг от друга [1].

Такая ситуация в значительной мере определяется сложившимися методами ценообразования на НИОКР. В транспортном строительстве для определения и обоснования стоимости научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ исполнителем, подтверждения обоснованности стоимости работ экспертной группой при Комиссии ОАО «РЖД» по ценам используется единый документ – калькуляция на выполнение работы. Калькуляция, скорректированная исполнителем в соответствии с решением экспертной группы при Комиссии ОАО «РЖД» по ценам об обоснованности стоимости работы, должна являться приложением к договору на выполнение научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической работы [2].

При реализации инновационных ГЧП-проектов в дорожном хозяйстве существенно возрастает роль ценообразования, особенно на научно-исследовательские работы. Для этого существуют следующие предпосылки:

1. Реализация ГЧП-проектов осуществляется за более продолжительное время, чем традиционных. В результате необходима не только стоимостная оценка проекта в текущем уровне цен, но и прогноз их изменения на значительном временном интервале (до 30 лет).
2. Поскольку ГЧП-проекты осуществляются с участием частных инвесторов, необходима весьма точная оценка предстоящих затрат и их последующей окупаемости с учетом возможности инвестиций в альтернативные проекты.
3. Для повышения конкурентоспособности и экономической эффективности создаваемых проектов необходимо применять инновационные решения, для которых решающее значение приобретает выполнение научно-исследовательских и опытно-

конструкторских работ (НИОКР) и проектно-изыскательских работ (ПИР).

4. Ошибки и просчеты в ценообразовании на предпроектной и проектной стадии могут существенным образом повлиять на эффективность проекта в целом, причем завышение стоимости может привести к отказу частных инвесторов от участия в проекте, а занижение стоимости может привести к увеличению срока строительства, необходимости корректировки бюджетной (государственной) части проекта или поиску новых инвесторов для реализации проекта, снижению запланированных показателей его эффективности.

Традиционный подход к определению стоимости НИОКР основывается на калькуляции по статьям затрат и отражает сложившиеся в отрасли пропорции между уровнем заработной платы исполнителей, другими видами затрат и прибыли.

Существует два основных метода ценообразования на НИОКР: затратный и на основе сравнения затрат и результатов. Затратный метод основан на калькулировании основных статей затрат на выполнение НИОКР с последующей оценкой этих затрат с применением экспертной системы. Метод сравнения затрат и результатов основан на стоимостной оценке предполагаемых затрат и прогнозируемых результатов НИОКР с приведением разновременных затрат и результатов к одному моменту времени, как правило, моменту начала реализации инновационного проекта.

При затратном методе необходимо учесть все виды затрат, оказывающие существенное влияние на цену НИОКР [3]:

- заработную плату исполнителей;
- начисления на заработную плату;
- командировочные расходы;
- оборудование;
- амортизация оборудования;
- материальные затраты (расходы на содержание и эксплуатацию множительной и другой оргтехники в сумме 3-5% от прямых затрат);
- оплата работ (услуг) сторонних организаций (согласно договора);
- накладные расходы, в пределах 110 % от фонда [оплаты труда](#).

В основу оценок эффективности НИОКР положены следующие основные принципы, применимые к любым типам НИОКР независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта по осуществлению НИОКР на протяжении всего его жизненного цикла, что особенно актуально для реализации контрактов жизненного цикла, приобретающих приоритетное значение в транспортной инфраструктуре;

- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением НИОКР денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

- принцип положительности и максимума эффекта. Для того чтобы НИОКР были признаны эффективными, необходимо, чтобы эффект от их реализации был положительным;

- учет фактора времени. При оценке эффективности НИОКР должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени), разрывы во времени (лаги) между инвестированием и наступлением эффекта;

- неравноценность разновременных затрат и/или результатов (предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат);

- сравнение "с проектом" и "без проекта". Оценка эффективности НИОКР должна производиться сопоставлением ситуаций не "до проекта" и "после проекта", а "без проекта" и "с проектом";

- учет всех наиболее существенных последствий НИОКР.

При определении эффективности НИОКР должны учитываться все последствия реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические (экологический эффект, социальный эффект), в тех случаях, когда их влияние на эффективность допускает количественную оценку, ее следует произвести. В других случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно;

- учет наличия нескольких участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

- многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления НИОКР эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки;

- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию НИОКР.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности НИОКР, рекомендуются:

- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма доходности;
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости.

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности рассчитываются на основании денежного потока, конкретные составляющие которого зависят от оцениваемого вида эффективности. На разных стадиях расчетов в соответствии с их целями и спецификой финансовые показатели и условия финансовой реализуемости НИОКР оцениваются в текущих или прогнозных ценах.

В рамках комплексного подхода к инвестированию проектов ГЧП целесообразно отнести затраты на НИОКР к капитальным затратам, осуществляемым на предпроектной и проектной стадии. При этом затраты на выполнение НИОКР должны быть не выше величины дополнительного чистого дисконтированного дохода, получаемого в результате внедрения инновационного решения.

Стоимость НИОКР должна формироваться на основе показателя чистого дисконтированного дохода, который может быть записан в следующем виде:

$$C_{\text{НИОКР}} = \sum \frac{P_k - Z_k}{(1+r)^k} - \sum \frac{IC_j}{(1+i)^j}, \quad > 0 \quad (1)$$

где -  $C_{\text{НИОКР}}$  – эффект от реализации НИОКР;

$P_k$  – дополнительные годовые доходы, возникающие от внедрения инновационного решения в  $k$  году;

$Z_k$  – дополнительные годовые затраты, связанные с реализацией инновационного решения в  $k$  году;

$IC_j$  – объем инвестиций (капитальных вложений) на НИОКР в  $j$  году;

$r$  — ставка дисконтирования;

$i$  — прогнозируемый средний темп инфляции.

Такой подход к выполнению НИОКР обеспечивает рентабельность инновационной деятельности и создает предпосылки для внедрения инноваций в проектах, осуществляемых на принципах ГЧП. При сравнении альтернативных вариантов выполнения НИОКР предпочтение отдается варианту, имеющему максимальное значение экономического эффекта.

Наряду с абсолютным значением эффекта критерием выбора НИОКР для реализации может быть принята величина внутренней нормы доходности IRR.

Подход, основанный на оценке чистого дисконтированного дохода более привлекателен для частного инвестора, однако он обладает высокой степенью неопределенности и риска, особенно для контрактов жизненного цикла (КЖЦ). Для того, чтобы доля НИОКР, финансируемых частными инвесторами, реализующими КЖЦ, имела тенденцию к росту, необходимо, наряду с совершенствованием научно-методического инструментария, разработать организационно-экономический механизм страхования рисков инвестора от неблагоприятного сценария реализации НИОКР, заключающегося в невыходе на прогнозные показатели эффективности.

Список литературы

1. Берглоф Эрик. Судьбу инноваций в России определит частный сектор, а не государство. [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/opinion/news/4676811/najti\\_vyход\\_dlya\\_gosu\\_darstva#ixzz28X3R2bza](http://www.vedomosti.ru/opinion/news/4676811/najti_vyход_dlya_gosu_darstva#ixzz28X3R2bza)
2. Методические рекомендации по определению стоимости научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ ОАО «РЖД», Москва, 2009 г.
3. Гасилов В.В., Макаров Е.И., Преображенский М.А. Временные методические рекомендации по определению стартовой стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ при проведении конкурсных торгов на выполнение НИОКР. Росавтодор, Москва, 2002 г., 18 стр.

*Воронежский государственный  
архитектурно-строительный университет, Россия*

УДК 333.32

Н.И. Трухина, И.И. Чернышихина, С.А. Самодурова  
**РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ  
ЖИЛОГО ФОНДА КАК ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЗАДАЧА ЖКХ**

*В статье рассмотрены современные проблемы энерго – и ресурсосбережения ЖКХ, предложены экономические механизмы их решения, а также рассмотрены процессы реализации программ энергосбережения с использованием средств собственников жилья, инвесторов и государственных инвестиций*

Жилищно-коммунальное хозяйство – важнейшая отрасль российской экономики, в которой в условиях непрерывного роста цен на энергетические ресурсы проблемы эффективного управления энерго- и ресурсосбережением являются первостепенными. Нехватка энергии может стать существенным фактором сдерживания экономического роста страны. По оценке, до 2015 года темпы снижения энергоемкости при отсутствии скоординированной государственной политики по энергоэффективности могут резко замедлиться. Суммарное энергопотребление России в 2007 г. составило порядка 990 млн. т.у.т. При доведении внедрения энергосберегающего и энергоэффективного оборудования до уровня в странах – членах ЕС, энергопотребление снизилось бы до величины 650 млн. т.у.т. Другими словами, около 35% энергии у нас теряется. Жилой комплекс занимает второе место по энергопотреблению после промышленного и содержит большой потенциал для энергосбережения. Применение современных технологий, позволяющих экономить тепловую и электрическую энергию, на сегодняшний день в России носит сугубо точечный характер, несмотря на вышедший в 2009 году Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» №261-ФЗ.

Большинство предприятий жилищно-коммунального сектора имеет довольно ограниченное представление о своих резервах по энерго- и ресурсосбережению, поскольку не владеет полной, объективной информацией о работе всех инженерных систем здания. В мировой практике

дело обстоит несколько иначе – в США и странах Евросоюза на протяжении десятилетий осуществляются программы энергосберегающего характера, инвесторы активно вкладывают в них денежные средства, в банках предусмотрены специальные программы кредитования со сниженными процентными ставками, большое внимание уделяется альтернативным источникам энергии.

Обязательным условием эффективного решения этой важной задачи является создание действенного экономического механизма, стимулирующего экономный расход энергоресурсов организациями и предприятиями, а также физическими потребителями жилищно-коммунальной сферы.

Экономический механизм энерго- и ресурсосбережения в ЖКХ включает следующие составляющие:

- экономическую заинтересованность организаций и предприятий по внедрению энерго- и ресурсосберегающих технологий и предлагаемых мероприятий;
- разработку властями правил гарантированного возврата заемных средств и инвестиций, привлекаемых для реализации энерго- и ресурсосберегающих проектов;
- создание специальных счетов (фондов энерго- и ресурсосбережения) для консолидации привлекаемых финансовых средств и получаемой экономии с гарантией недопущения расхода этих средств на иные цели;
- использование средств от экономии для дальнейшей работы по энерго- и ресурсосбережению;
- методические разработки и практические рекомендации по расчету фактической экономии от мероприятий по энерго- и ресурсосбережению и т.д.

В организации энерго- и ресурсосбережения в ЖКК значительный эффект достигается за счет применения программно-целевого метода, предусматривающего комплексную разработку технологий и оборудования для повышения энерго- и ресурсосбережения в системах энерго-, тепло- и водоснабжения.

В рамках программы реконструкции и модернизации жилого фонда РФ были разработаны ряд пилотных проектов, одним из которых является проект санации жилых домов, который включает в себя подготовку и проведение комплексной энергосберегающей санации 2-х, 3-х этажных жилых домов построенных в 50-х - 70-х годах и распространённых в Российской Федерации. [2,3]

В результате пилотного проекта была разработана подготовка комплексной санации жилого дома с учётом всех энергосберегающих мероприятий, а также мероприятий, не связанных с экономией энергии, но технически необходимых. Учитывая предложенные условия и экономию затрат на энергию после санации, с социальной точки зрения рефинансирование санации для жильцов представляется доступным, т.к.

расходы связанные с санацией дома не связаны с оплатой таковых жильцами. Все затраты по санации включены в жилой фонд получаемый в результате строительства мансардной надстройки над домом.

Состав работ, которые проводятся при санации дома, включает:

- ремонт внутридомовых инженерных систем электро-, газо-, тепло-, водоснабжения, водоотведения, в том числе с установкой приборов учета потребления ресурсов, узлов автоматизации потребления (тепловой энергии, горячей и холодной воды, электрической энергии, газа) и регулирования всех энергоносителей;
- строительство новой крыши, замена кровли со стропильной системой;
- ремонт подвальных помещений, лестничных клеток, подъездов, установка металлических входных дверей относящихся к общему имуществу многоквартирного дома;
- утепление фасадов;
- проведение государственной экспертизы проектной документации и приведение всех документов на дом в соответствии с законодательством Российской Федерации о градостроительной деятельности;
- замена существующих окон металло-пластиковыми с двумя камерами, с определённым коэффициентом теплопередачи;
- комплекс мероприятий по модернизации систем теплоснабжения и отопления;
- установка квартирных приборов учета на каждом внутриквартирном отопительном приборе.

Сочетание регулирования и учета на вводе в здание и в каждой квартире всех энергоносителей дает максимально возможный экономический эффект – до 35% экономии.

Кроме этого жители реконструируемого дома получают:

- увеличение площади каждой квартиры за счет устройства лоджий на величину до 10,0 м<sup>2</sup> в силу конструктивных особенностей производимой реконструкции;
- остекление лоджий в соответствии с архитектурным решением фасадов зданий (это дополнительная территория к квартире);
- повышение комфорта жизни за счет возможности регулирования температуры в каждой квартире;
- увеличивается капитализация квартир за счет увеличения стоимости жилого фонда;
- уменьшение квартплаты за счет увеличения жильцов в доме и снижения расходов на отопление, водоснабжение;
- благоустройство близлежащей территории в соответствии с учетом пожеланий жителей (устройство парковочных мест для автотранспорта, проездов, площадок для отдыха, детских площадок, обустройство газонов, посадка декоративных растений и т.д.).

В перечень приоритетных направлений повышения энергоэффективности входит также реализация проекта «Энергоэффективный квартал», который успешно реализуется в ряде

регионов РФ и планируется к реализации на территории Воронежской области [Схема 1].

## Схема 1. Процесс реализации проекта «Энергоэффективный квартал»

### Цели реализации проекта «Энергоэффективный квартал»:

- снизить общий уровень потребления энергии и ресурсов на 25 — 30%;
- снизить общий уровень расходов каждой семьи на оплату жилищно-коммунальных услуг в среднем на 15 — 25%;
- снизить энергопотребление на квадратный метр на 20 — 30%;
- снизить расходы муниципального бюджета в части оплаты коммунальных услуг за энергию и ресурсы на 15 — 25%;
- оснастить приборами учета и регулирования энергоресурсов до 100% квартир;
- снизить уровень потерь энергии и ресурсов до нормативных показателей;
- снизить уровень аварийности до 0, 1 аварий и повреждений на 1 км сетей в год.

### Мероприятия, осуществляемые в ходе реализации проекта «Энергоэффективный квартал»:

#### *Первый этап*

Проведение энергоаудита

Составление энергетического паспорта здания

Составление перечня необходимых мер по повышению энергоэффективности жилого дома или здания

#### *Второй этап*

Проведение основных энерго- и теплосберегающих мероприятий:

1. ремонт и утепление кровли;
2. установка современных оконных блоков с тройным стеклопакетом (причем как в квартирах, так и в подъездах);
3. установка радиаторов нового поколения с регулятором отдачи тепла;
4. установка в подъездах энергосберегающих люминесцентных и светодиодных ламп;
5. установка приборов учета и контроля тепла.
6. прочие работы.

#### *Третий этап*

Применение дополнительных энергосберегающих технологий:

- покрытие домов специальной краской, удерживающей тепло,
- установка датчиков движения, света и шума,
- установка теплообменников.

Результаты реализации проекта «Энергоэффективный квартал» за 2010 год:

- экономия воды на объектах социальной сферы составила 14%,
- экономия по тепловой энергии — до 4%,
- экономия электроэнергии — до 6%,
- экономия газа — до 3%.

*В целом в рамках реализации проекта «Энергоэффективный квартал»*

Поскольку организация процесса повышения энергоэффективности жилищного фонда требует согласования интересов всех участников этого процесса: собственников, управляющих компаний, муниципальных, региональных и федеральных органов власти, потенциальных инвесторов и строительных компаний - необходима отработка механизмов частно-бюджетного софинансирования и организационного сопровождения проектов комплексной реконструкции жилых зданий. Основные источники финансирования представлены на Схеме 2. [4]



Схема 2. Средства финансирования, используемые в процессе реализации программ энерго- и ресурсосбережения в ЖКХ

Энерго- и ресурсосбережение - одна из важнейших задач реформирования и модернизации жилищно-коммунального хозяйства, как сегодня, так и на перспективу. Результатом внедрения программ связанных с решением этих задач является экономия энергетических ресурсов, тепловой энергии, электроэнергии и природного газа. Сокращение потерь и нерациональных расходов энергоресурсов позволит уменьшить объемы коммунальных платежей населения и смягчить переход на 100-процентную оплату коммунальных услуг. Все это приведет к повышению уровня жизни населения, а также повышению финансовой устойчивости городской экономики.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грабовый К.Г. Методологические основы управления энерго- и ресурсосбережением в жилищно-коммунальном комплексе/ К.Г. Грабовый. Монография. М. МГСУ, 2010 (10 п.л.).
2. Горохова М.А. Оптимизация программы реконструкции жилищного фонда мегаполиса. Актуальные проблемы управления. Выпуск 6. - М.: ГУУ, 2005.- 122с.
3. Касьянов В.Ф. Реконструкция жилой застройки городов. - М.: АСВ, 2002. - 208с.
4. Трухина Н.И. Научные аспекты управления объектами недвижимости в жилищной сфере./ Н.И. Трухина. Монография. - Воронеж: Воронежский государственный университет, 2007-359 с.

УДК 339.13(075.8)

**Г.И. Меркулова**

### **Методы оценки конкурентоспособности предприятия**

Рассматриваются методологические проблемы оценки конкурентоспособности предприятия, исследуются такие методы как: «оценка с позиции сравнительных преимуществ», «оценка с позиции теории равновесия», «оценка исходя из теории эффективности конкуренции» и т.д..

Одной из актуальных задач модернизации экономики России является повышение её конкурентоспособности. Поэтому важной задачей становится совершенствование методов оценки конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность складывается из множества разных факторов. Оценка конкурентоспособности необходима предприятию для выработки основных направлений по созданию и изготовлению продукции, пользующейся спросом, оценки перспективы продажи конкретных видов изделий и формирование номенклатуры, установления цен на продукцию. Методология и методика проведения оценки конкурентоспособности не являются достаточно разработанными [3,4]. Сложность категории конкурентоспособность обуславливается многообразием подходов к её оценке [1, с.237].

В экономической литературе выделяются следующие методы оценки конкурентоспособности предприятия:

1. Оценка с позиции сравнительных преимуществ. Основным критерием, применяемым в данном методе, являются низкие издержки. Преимуществом метода является простота оценки уровня конкурентоспособности.

2. Оценка с позиции теории равновесия. Каждый фактор производства рассматривается с одинаковой и одновременно наибольшей производительностью. У предприятия отсутствует дополнительная прибыль, обусловленная действием этих факторов производства, у предприятия нет стимулов для улучшения использования данного фактора. Основным критерием является наличие факторов производства, не используемых в полной мере. Преимуществом данного метода является возможность определения внутренних резервов.

3. Оценка, исходя из теории эффективности конкуренции – имеет два подхода:

- структурный подход – оценка положения предприятия делается исходя из уровня монополизации отрасли, концентрации производства и капитала, барьеров для вновь вступающих на отраслевой рынок компаний. Основным критерием конкурентоспособности при использовании данного подхода является концентрация производства и капитала. Достоинством является то, что метод учитывает большее количество факторов влияющих на конкурентоспособность фирмы, к недостаткам можно отнести то, что не все факторы имеют возможность количественной оценки.

- функциональный подход – оценка конкурентоспособности осуществляется на основе сопоставления экономических показателей деятельности предприятия. В качестве критерия оценки конкурентоспособности используется соотношение цены, затрат и нормы прибыли. Достоинством его является то, что он позволяет оценить состояние дел на предприятии, установить ряд показателей, при выходе за пределы которых следует принимать меры по оздоровлению предприятия, позволяет производить количественную оценку показателей и их сравнение с показателями других предприятий или отраслей. К недостаткам данного метода можно отнести то, что он не позволяет проводить оценку качественных показателей, оценивает только состояние предприятия в данный момент времени, не учитывает конкурентный потенциал предприятия [6, с.247].

Оценка конкурентоспособности производителя по качеству продукции с использованием многоугольных профилей базируется на выявлении критериев удовлетворения потребностей потребителей применительно к конкретному продукту, установление иерархии потребностей, их сравнительной важности в пределах того спектра, который может оценить

потребитель. Затем проводится сравнение технико-экономических показателей данного продукта с другими конкурирующими продуктами.

4. Оценка на базе качества продукции – данный метод заключается в сопоставлении ряда параметров продукции, отражающих потребительские свойства. Критерием конкурентоспособности в данном случае является качество продукции. Преимуществом данного метода является возможность учёта потребительских предпочтений при обеспечении уровня конкурентоспособности. Качество товара оценивают определённым набором параметров, оценка конкурентоспособности товара базируется на использовании «параметрических» индексов, характеризующих степень удовлетворения потребности в рассматриваемом товаре [7, с.287].

Различают единичные, сводные и интегральные индексы.

Единичные индексы ( $g$ ) рассчитываются на основании одной характеристики качества. Они исчисляются как отношение величины параметра рассматриваемого товара к той величине параметра, при которой потребитель удовлетворяется на 100%. Расчёт единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$g_i = \frac{P_i}{P_{in}} \cdot 100\% \quad (1)$$

где  $g_i$  - единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $i$ -му параметру;

$P_i$  - величина  $i$ -го параметра для анализируемой продукции;

$P_{in}$  - величина  $i$ -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью.

Сводные индексы определяются по ряду параметров, характеризует изменение по всей совокупности элементов сложного явления, рассчитываются по формуле:

$$I_{п} = \sum a_i \cdot ИП_i, \quad (2)$$

где  $a_i$  – удельный вес  $i$ -го параметра (определяется экспертным путём);

$ИП_i$  – единичный параметрический индекс  $i$ -го параметра.

Интегральный показатель - обобщенная численная характеристика конкурентоспособности товара. Отношение группового, интегрированного показателя качества или технических параметров изделия, например, мощность, энергопотребление, к сводному показателю экономических параметров, включающему, например, цену, величину издержек производства и обращения. Определяется по следующей формуле:

$$I = \frac{G_m}{G_э}, \quad (3)$$

где  $G_m$  – групповой показатель по техническим параметрам;

$G_э$  – групповой показатель по экономическим параметрам.

Если  $I < 1$ , то анализируемое изделие уступает образцу, а если  $I > 1$ , то оно превосходит изделие-образец или изделие конкурента по своим параметрам.

5. Профиль требований – сущность данного метода заключается в том, что с помощью шкалы экспертных оценок определяется степень продвижения организации и наиболее сильный конкурент. В качестве критерия используется сопоставление профилей. Использование данного метода позволяет легко автоматизировать процесс расчетов различных показателей и интегрального показателя в целом, что снижает затраты труда и времени, представляет возможность оперативно моделировать влияние изменения отдельных показателей на конкурентный потенциал фирмы. Основными преимуществами данного метода оценки конкурентоспособности предприятия являются его наглядность, адаптивность, комплексность, гибкость, минимальность затрат, законченность. Метод позволяет использовать различные показатели для оценки конкурентоспособности объекта исследования без перевода их из одних величин измерения в другие.

6. Профиль полярностей – в основе данного метода лежит определение показателей, по которым фирма опережает или отстает от конкурентов, т.е. её сильных и слабых сторон. В качестве критерия используется сопоставление параметров опережения или отставания.

7. Матричный метод – при использовании данного метода конкурентоспособность предприятия рассматривается в динамике. Данная методика оценки конкурентоспособности была предложена «Бостонской консалтинговой группой», применима для оценки конкурентоспособности товаров, сбытовой деятельности, отдельных компаний, отраслей.

Методика заключается в построении матрицы с использованием двух показателей. По вертикали отмечаются темпы роста емкости рынка в линейном масштабе, а по горизонтали – относительная доля продуцента на рынке в логарифмическом масштабе. Все фирмы могут быть расположены на этой матрице в зависимости от своих характеристик и условий рынка. Наиболее конкурентоспособными являются фирмы, занимающие значительную долю на быстрорастущем рынке.

8. SWOT-анализ – данный метод позволяет проанализировать слабые и сильные стороны внутренней среды предприятия, потенциальные опасности внешней среды и на основе анализа выявить существующие возможности для развития предприятий.

9. Построение «гипотетического многоугольника конкурентоспособности» – данный метод предполагает оценку

конкурентоспособности предприятия по восьми факторам деятельности предприятия (концепция товара, качество, цена товара, финансы и т.д.)

10. Оценка основных групповых показателей и критериев конкурентоспособности предприятия – данный метод, предложенный Мироновым М.Г.[2], охватывает все наиболее важные оценки хозяйственной деятельности промышленного предприятия, исключает дублирование отдельных показателей, позволяет быстро и объективно получить картину положения предприятия на отраслевом рынке.

Для этого необходимо рассчитать коэффициент конкурентоспособности предприятия:

$$K_{ки} = k_1 \cdot \mathcal{E}_п + k_2 \cdot \Phi_п + k_3 \cdot \mathcal{E}_с + k_4 \cdot K_т + k_5 \cdot K_д, \quad (4)$$

где  $k_1, k_2, k_3, k_4, k_5$  - коэффициенты весомости критериев,

$\mathcal{E}_п$  - значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия,

$\Phi_п$  - значение критерия финансового положения предприятия,

$\mathcal{E}_с$  - значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке,

$K_т$  - значение критерия конкурентоспособности продукции,

$K_д$  - значение критерия деловой активности предприятия.

В данном разделе было рассмотрено множество разнообразных методов оценки конкурентоспособности предприятия, раскрывающие их преимущества и недостатки. Основным недостатком рассмотренных методов является их ограниченность: один метод учитывает резервы в использовании факторов производства, другой – стоимость этих факторов, следующий – качество продукции.. Оценивается одна группа факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, на основе полученных данных делается вывод об уровне конкурентоспособности всего предприятия, что является не совсем верным или метод является слишком сложным и трудоемким для практического использования. Использование только какого-то одного метода не дает полного представления об уровне конкурентоспособности предприятия [5, с. 503]. Поэтому, по нашему мнению, при оценке конкурентоспособности товара и предприятия необходимо использовать комплексный подход, что является задачей наших дальнейших исследований.

Список литературы.

1. Киселев М.В. Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: «АиН», 2007. – 293 с.
2. Миронов М.Г. Управление качеством – М.: Проспект, 2006. – 288 с.
3. Меркулова Г.И. Стратегия повышения конкурентоспособности предприятия. Вестник. Научно-технический журнал ВГАСУ. Серия «Экономика, организация и управление в строительстве». Выпуск 8. - Воронеж: ВГАСУ, 2010, с.150-157.
4. Меркулова Г.И. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия. Вестник. Научно-технический журнал ВГАСУ. Серия «Экономика, организация и управление в строительстве». Выпуск 9. - Воронеж: ВГАСУ, 2011, с.117-121.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента. Пер. с англ.. – М.: Дело, 2009. – 704 с.
6. Отварухина Н.С. Стратегическое планирование, методы и модели: учеб. пособие. – М.: ХГАЭиП, 2010. – 348 с.
7. О’Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.

О.А. Куцыгина, В.А. Яцева

#### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Рассмотрены направления модернизации коммунальной инфраструктуры и повышения энергоэффективности в результате реализации принципов государственно-частного партнерства при финансировании инвестиционных проектов и организации менеджмента на этапах жизненного цикла зданий.

Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности / Р. Фатхутдинов – <http://bestlibrary.ru>

Энергетическая стратегия России на период до 2030 года: Федеральная целевая программа. Утв. Пост. Правительства от 13.11.2009 №1715-р – <http://ntcis.ru>

Энергетическая стратегия России на период до 2020 года: Федеральная целевая программа. Утв. Пост. Правительства от 298.01.2003 №1234-р – <http://minprom.gov.ru/docs/strateg/1>

Туаева А. бюджетное финансирование ЖКХ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uger.bujet.ru/article/51853.php>

Энергосбережение в жилищном фонде: проблемы, практика, перспективы. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004. – 108 с.

Климов П.Е. Государственно-частное партнерство как механизм финансирования модернизации инфраструктуры. [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://uesc.ru/uesc-35-352011item/7912011-11-17-06-04-34>

Куцыгина О.А. Ценообразование в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве с использованием методов управления затратами / О.А. Куцыгина, В.В. панаева // Промышленное и гражданское строительство. 2011. №10. С. 31-32

Климова Ю.С., Э.Ю. Околелова

## **КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

*В статье рассмотрены возможные пути повышения эффективности государственных инвестиций, а так же модели (оснований) эффективного использования существующих бюджетных инструментов*

Потенциал повышения эффективности государственных инвестиций может быть реализован путем выработки рекомендаций по трем направлениям:

- пересмотр объемов и направлений инвестирования бюджетных средств. Выбор инвестиционных программ (проектов) с наивысшими эффектами.

-совершенствование процедур и инструментов управления бюджетными инвестиционными расходами.

-изменение организационной модели инвестирования бюджетных средств.

*1.Пересмотр объемов и направлений инвестирования бюджетных средств. Выбор инвестиционных программ (проектов) с наивысшими эффектами*

В рамках данного направления обосновываются как приоритетные направления государственных инвестиционных расходов в России, так и

оптимальные с точки зрения стратегии инновационной модернизации объемы вложений бюджетных средств. Соответствующая научная исследовательская работа уже начата РАНХ и предполагает проведение работ по:

- обзору теоретических и эмпирических подходов к исследованию эффективности государственных инвестиций в целом и отдельных направлений государственных капитальных вложений частности;
- выявлению факторов, определяющих структуру государственных инвестиций и уровень отдельных направлений бюджетных инвестиционных расходов;
- оценке влияния структуры государственных расходов на целевые показатели экономической политики.

## *2. Совершенствование процедур и инструментов управления бюджетными инвестиционными расходами.*

В рамках данного направления представляется оправданным сфокусироваться на решении следующих вопросов:

- повышение управляемости государственных инвестиций на базе программно-целевого подхода
- обеспечение комплексного подхода к планированию инвестиционных расходов и прозрачность их отражения в бюджете
- формирование внятной модели (оснований) эффективного использования существующих бюджетных инструментов

### *2.1 Повышение управляемости<sup>1</sup> государственных инвестиций на базе программно-целевого подхода*

Активное внедрение БОРа в России сопровождалось неоднократными попытками интегрирования оценки результативности и эффективности государственных расходов, в том числе и инвестиций, в бюджетный процесс, однако до сих пор связь расходов министерств и ведомств со всей совокупностью их целей и задач остается преимущественно формальной. При этом было разработано большое число программных документов. Очевидно, что существующая система программных документов не позволяет обеспечить эффективного управления бюджетными инвестициями, что проявляется в наличии следующих проблем:

- проблем оценки эффективности инвестиций. Используемые индикаторы, как правило, не позволяют оценить вклад конкретных мероприятий или подпрограмм в достижение общей программной цели. Предварительный анализ обоснованности государственных инвестиций основан преимущественно на качественных оценках, результаты оценок, как правило, несопоставимы и не могут являться основой для конкурсного отбора проектов, получающих поддержку;

---

<sup>1</sup> Управляемость в данном контексте представляет собой способность инвестиционных инструментов должным образом (оперативно, эффективно и т.п.) реагировать на управленческие решения.

- указание в федеральных программах, предусматривающих необходимость реализации инвестиционных проектов за счет нескольких источников их финансирования, в том числе так называемых «внебюджетных» средств, размывают ответственность за конечный результат реализации программы, а также создает правовую неопределенность по вопросу согласования объемов и сроки финансирования проектов с частными инвесторами после утверждения программы на федеральном уровне;

- текущий и последующий контроль за ходом осуществления бюджетных инвестиций, носит формальный характер, поскольку результаты реализации инвестиционных проектов не учитывается в оценке деятельности ответственных исполнителей и при принятии решений о реализации новых проектов в данной сфере;

- программные и непрограммные инвестиции подлежат ежегодному пересмотру/согласованию, в том числе – в отношении объектов капитального строительства, по которым уже приняты все необходимые решения. В результате возникает несоответствие фактического и предусмотренного программами финансирования и т.д.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что программные и непрограммные инвестиции в их нынешнем виде являются формой планирования некоторой части капитальных вложений и НИОКР, требующих постоянных, в т.ч. неформализованных, согласований и слабо ориентированных на достижение конечных результатов в соответствующей сфере деятельности. Во многом причиной наличия перечисленных проблем является несовершенство нормативных правовых актов, регламентирующих вопросы разработки, принятия и реализации государственных инвестиций.

## ***2.2 Обеспечение комплексного подхода к планированию инвестиционных расходов и прозрачность их отражения в бюджете.***

2.2.1 Возможным подходом в решении вопроса обеспечения прозрачности в понимании объемов госинвестиций, их направлений, форм и пр. является объединение всех инвестиционных расходов в рамках Бюджета развития. Можно предположить, что Бюджет развития должен охватывать ФАИП, проектные расходы Инвестиционного фонда Российской Федерации, бюджетные ассигнования, предоставляемые из федерального бюджета федеральным государственным учреждениям на приобретение оборудования, не входящего в сметыстроек, расходы на НИОКР в сфере естественных и технических наук, взносы в уставной капитал институтов развития и иных юридических лиц, инвестиционные бюджетные кредиты и госгарантии. Причем целесообразно структурировать эти бюджетные инструменты по целям инвестирования. Так, для создания имущества у соответствующего публично-правового образования следует сочетать применение следующих инструментов с учетом их сравнительных преимуществ - бюджетные

инвестиций, концессионные соглашения и закупки. Для целей создания или развития имущества иных публично-правовых образований (третьих лиц) должны применяться все остальные инвестиционные инструменты.

Альтернативным решением данной задачи может быть совершенствование процедур формирования и исполнения адресной инвестиционной программы бюджета, которая должна представлять собой свод всех прямых бюджетных инвестиций и мер бюджетной поддержки инвестиционных проектов других инвесторов, и утверждаться в составе бюджета на очередной год в качестве приложения. При этом следует устранить существующую фрагментарность отражения в ФАИП госинвестиций: в ней отражаются вложения в новое строительство объектов, поступающих в федеральную собственность, и инвестиционные субсидии регионам и бюджетная поддержка частных инвесторов, при этом в ней отсутствуют сведения о вложениях в капитальный ремонт основных средств, находящихся в государственной собственности, а также в дорогостоящее оборудование, относящееся к основным средствам, наряду с объектами недвижимости и др.

2.2.2 Для обеспечения финансовой самостоятельности Бюджета развития следует рассмотреть перспективу закрепления собственных источников финансирования государственных инвестиций, причем было бы логичным направлять на развитие часть сырьевой ренты (частичное отчисление поступлений от НДС и экспортной пошлины на нефть), а также поступления по налогу на прибыль, зачисляемые в федеральный бюджет.

### ***2.3 Формирование внятной модели (оснований) эффективного использования существующих бюджетных инструментов***

Ст. 79 и 80 БК РФ не дают четкого определения «инвестиций», что препятствует выделению инвестиционных расходов из общей массы расходов бюджета. Законодательно не разграничены бюджетные вложения в объекты собственности соответствующего уровня государственной власти и бюджетная поддержка других инвесторов. При этом очевидно, что выбор используемых инвестиционных инструментов по этим направлениям должен осуществляться на основании различных критериев.

Бюджетным кодексом предусмотрен довольно развернутый перечень инвестиционных инструментов. Речь идет о бюджетных инвестициях, инвестиционных субсидиях, имущественных взносах в уставные капиталы, концессионных соглашениях, госзакупках инвестиционных объектов или работ по их созданию, бюджетном кредите и государственных гарантиях. Другое дело, что все эти инструменты в различной степени задействованы при реализации инвестиционной политики государства, до сих пор не сформированы общие подходы к определению масштабов и сферы их использования.

Существующие инструменты сильно различаются по следующим критериям:

- создание (развитие) имущества соответствующего уровня публично-правового образования;
- прямое финансирование из бюджета;
- возмездность и возвратность;
- коррупциогенность;
- возможность контроля за целевым характером использования;
- возможность контроля за результативностью и эффективностью их использования.

В настоящее время основным критерием отличия инвестиционных расходов от остальных бюджетных расходов является факт создания (развития) государственного имущества. Однако данный подход не в полной мере соответствует требованиям БОРа, предусматривающим необходимость первоочередной ориентации расходов на результат.

Очевидно, что для достижения конкретных целей государственного инвестирования должны применяться наиболее подходящие инструменты.

Так же огромную роль в повышении эффективности государственных инвестиций играет снятие существующих ограничений бюджетного характера на применение инвестиционных инструментов.

1) Отмена изъятия остатков государственных инвестиционных расходов, не освоенных в текущем финансовом году

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Соколов В.Ю. Инвестиции в экономике [Текст]/ В.Ю. Соколов – М: изд-во «Инфра-М», 2006 – 193 с.

2. Ряскин К.П. Модели инвестиционной оценки рынка недвижимости [Текст]/ К.П. Ряскин - М, изд-во «Стройиздат», 2008 – 326 с.

3. . Каменецкий М.И. Инвестиционно - строительная деятельность: проблемы, перспективы. [Текст]/ М.И.Каменецкий М.: Экономика строительства № 5, 2009

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия*

**УДК 336(075)**

К.т.н., доц. Дьяконова С.Н.,  
д.э.н., проф. Макаров Е.И.,

## АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ГРУПП ИННОВАЦИЙ

В работе проведен анализ классификационных групп инноваций. Приводятся известные классификации отечественных и зарубежных ученых, а также классификация производственных технологий.

Сегодня инновации занимают ведущую роль в развитии предприятий, повышении их конкурентоспособности и росту на рынке. Формирование конкурентных преимуществ на основе инноваций может быть достигнуто только посредством их реализации, воплощения в новых товарах и в использовании новых технологий. Такая значимость инноваций приводит к необходимости учета инноваций по определенным признакам.

Подразделение или группировка инноваций на конкретные группы по определенным признакам называется классификацией инноваций.

Инновации различают по признаку содержания или внутренней структуре на технические, экономические, организационные, управленческие и др. Выделяют такие признаки, как масштаб инноваций (глобальные и локальные); параметры жизненного цикла (стадии, подстадии, фазы), закономерности внедрения и т.п. [1].

Нововведения различны и многогранны по своему характеру, поэтому возникает множество классификаций инноваций, разработанных как в зарубежных странах, так и отечественными учеными.

Это уже известные зарубежные ученые Й. Шумпетер, И. Ансофф и П. Друкер. В отечественной литературе можно выделить классификации, предложенные А.И. Пригожиным, А.Н. Цветковым, П.Н. Завлиным, С.Д. Ильенковой, А.В. Васильевым, и Е.А. Кретовой, Э.А. Уткиным, Ю.В. Шленовым, Ю.В. Яковцом и др.

1. В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на:

- продуктовые;
- процессные.

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные означают новые методы организации производства (новые технологии).

2. По типу новизны для рынка инновации делятся на:

- новые для отрасли в мире;
- новые для отрасли в стране;
- новые для данного предприятия (группы предприятий).

3. По стимулу появления (источнику) можно выделить инновации, вызванные:

- развитием науки и техники;
- потребностями производства;
- потребностями рынка.

4. По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить инновации:

- на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.);
- на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);
- системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

5. В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют инновации:

- радикальные (базисные), которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники, их еще иногда подразделяют на пионерские, базовые, научные;
- улучшающие (ординарные), которые реализуют мелкие изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;
- модификационные (частные), направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

6. По сфере деятельности предприятия инновации бывают:

- технологические;
- производственные;
- экономические;
- торговые;
- социальные;

- в области управления.

7. По масштабу (комплексности) инновации бывают:

- сложные (синтетические);
- простые.

Наиболее известной отечественной классификацией инноваций является классификация, разработанная А.И. Пригожиным [2]:

- по типу новшества: материально-технические и социальные, экономические и организационно-управленческие, правовые и педагогические;
- по механизму осуществления: единичные, диффузионные, завершённые и незавершённые, успешные и неуспешные;
- по инновационному потенциалу: радикальные, комбинированные; модифицирующие;
- по особенностям инновационного процесса: внутриорганизационные, межорганизационные;
- по месту в производственном цикле: сырьевые, обеспечивающие (связывающие), продуктовые;
- по преемственности: замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретровведения;
- по охвату ожидаемой доли рынка: локальные, системные, стратегические;
- по эффективности: эффективность производства и управления, улучшение условий труда и т.д.

По характеру общественных целей различают инновации:

- экономические, ориентированные на прибыль (производство лекарственных препаратов на экспорт и др.);
- экономические, не ориентированные на прибыль (экологические и др.);
- специальные (военные, здравоохранение, образование и др.).

Отличия существуют и в классификации производственных технологий:

- по динамике развития: прогрессирующие, развивающиеся, устоявшиеся, устаревшие;
- по эффективности: низкого, среднего, высокого уровня;
- по назначению: созидательные, разрушительные, двойного назначения;
- по области применения: научные, образовательные, производственные;

- по потребности в ресурсах: наукоемкие, капиталоемкие, энергоемкие;
- по приоритетам создания: первичные, конверсионные.
- по уровню новизны: профессиональные, аксиоматические, ноу-хау;
- по уровню сложности: простые, сложные.

Обобщенная в результате исследования многочисленных данных, схема классификации инновации представлена на рис. 1.

## Классификация инноваций

### По области применения:

- Управленческие
- Социальные
- Организационные
- Промышленные

### По темпам осуществления:

- Быстрые
- Замедленные
- Затухающие
- Равномерные
- Скачкообразные
- Нарастающие

### По степени интенсивности:

- «Бум»
- Равномерные
- Массовые
- Слабые

### По масштабу:

- Трансконтинентальные
- Транснациональные
- Региональные
- Крупные
- Средние
- Мелкие

### По глубине изменений:

- Радикальные (базовые)
- Улучшающие
- Модификационные (частные)

### По степени распространения:

- Единичные
- Диффузные

### По охвату доли рынка:

- Локальные
- Системные
- Стратегические

### По инновационному потенциалу:

- Радикальные
- Комбинаторные
- Совершенствующие

Рис. 1. Обобщенная схема классификации инноваций

Пэвит и Уолкер выделяют семь типов инноваций в зависимости от степени использования в них научных знаний и их широкого применения [3]:

1) основанные на использовании фундаментальных научных знаний, результаты которых находят широкое применение в различных сферах общественной деятельности (ЭВМ и др.);

2) инновации, также опирающиеся на научные исследования, но имеющие ограниченную область применения (например, измерительные приборы для химического производства);

3) разработанные с использованием уже существующих технических знаний новшества с ограниченной сферой применения (например, новый тип смесителя для сыпучих материалов);

4) инновации, входящие в комбинации различных типов знаний в одном продукте;

5) использование одного продукта в различных областях;

6) технически сложные новшества, появившиеся как побочный результат крупной исследовательской программы (керамическая кастрюля, созданная на основе исследований, проводившихся в рамках космической программы);

7) применение уже известной техники или методов в новой области.

Ю.В. Яковец выделяет четыре вида инноваций с точки зрения циклического развития техники [4].

1. Крупнейшие базисные инновации реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, создания новых отраслей. Такие инновации требуют длительного времени и крупных затрат для своего освоения, но зато обеспечивают значительный по уровню и масштабу народнохозяйственный эффект. Однако происходят они не каждый год.

2. Крупные инновации (на базе аналогичного ранга изобретений) формируют новые поколения техники в рамках данного направления. Они реализуются в более короткий срок и с меньшими затратами, чем базисные инновации, но скачок в техническом уровне и эффективности сравнительно меньше.

3. Средние инновации реализуют такого же уровня изобретения и служат базой для создания новых моделей и модификаций данного поколения техники, заменяющих устаревшие модели более эффективными либо расширяющих сферу применения этого поколения.

4. Мелкие инновации улучшают отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей техники на основе использования мелких изобретений, что способствует либо более эффективному производству этих моделей, либо повышению эффективности их использования.

Аньшин В.М. и Филин С.А.определили 39 типов инноваций [5]. Поскольку некоторые признаки частично перекрываются между собой, отдельные виды инноваций, выделенные по тем или иным причинам, частично дублируют друг друга.

Необходимо отметить постоянный рост разновидностей инноваций. Поэтому изучение и формирование инноваций по классификационным признакам является необходимостью для постоянного мониторинга инновационной деятельности как предприятий, так и научных сообществ России и зарубежных стран.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник для вузов / С.Д.Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; - 2-е изд., перер. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 343 с.
2. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). – М.: Политиздат, 1989. – С.270-275.
3. Войнилович И.В.Управление инновациями предприятия на основе защиты объектов его интеллектуальной собственности./ И.В. Войнилович // Дисс. на соиск. к.э.н., М. – 2004. -212 с.
4. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса. Теория и экономический механизм. М.: Экономика, 1988, с. 95-96.
5. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе / В.М. Аньшин, С.А. Филин.-М.: «Анkil», 2003 - 360 с.

Воронежский государственный  
архитектурно-строительный университет

УДК: 332.8:628К.

**И. А. Серебрякова**

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖИЛИЩНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

Рассмотрены методические основы оценки конкурентоспособности организаций сферы жилищно-коммунальных услуг, предложена система показателей и способ оценки конкурентоспособности. Предложенный подход может быть использован при разработке программ повышения конкурентоспособности организаций жилищно-коммунального хозяйства.

В связи с реформированием жилищно-коммунального хозяйства, возникновением рыночных отношений и переходом отрасли на самоокупаемость способность организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, к выживанию, стабильность их финансового состояния являются актуальными задачами и все в большей мере будут определяться конкурентоспособностью организаций и предоставляемых ими услуг.

Конкурентоспособность организаций жилищно-коммунального хозяйства отражает экономическую борьбу, соперничество между производителями жилищно-коммунальных услуг за удовлетворение своих интересов.

Соперничество основано, в первую очередь, на предложении услуг более высокого качества. В этой связи конкурентоспособность организаций жилищно-коммунального хозяйства не может быть безучастной к предложению услуг, все более востребованных по параметрам экологичности, энергосбережения, безопасности и др.

Формирование механизма повышения качества услуг жилищно-коммунального хозяйства. Проведенные исследования показали, что в существующей системе управления ЖКХ отсутствует стройная система контроля качества предоставления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Жилищно-эксплуатационные организации (ЖЭО), одновременно выполняющие как функции управления, так и обслуживания жилищного фонда, совсем не заинтересованы в контроле количества и качества услуг. Самоконтроль за выполнением объемов и качеством работ, за целевым использованием средств, который они осуществляют, не дает должных результатов[2].

Собственник жилищного фонда не обладает необходимой полнотой информации о состоянии жилищного фонда. Он имеет в своем распоряжении ограниченный штат сотрудников, которые не в состоянии осуществлять периодический контроль работ, выполняемых жилищно-эксплуатационными организациями, ни по управлению, ни тем более по обслуживанию. Поэтому он не в состоянии корректировать оплату с учетом качества реально предоставленных услуг. Потребитель ЖКУ (население) реально не имеет возможности проконтролировать их объем и качество.

Таким образом, в современных условиях жилищно-эксплуатационные организации остаются бесконтрольными в части качества. В результате – низкий уровень обслуживания населения, низкое качество содержания жилищного фонда.

Договорные отношения в системе управления ЖКХ основываются на общих правовых и экономических принципах формирования, размещения и исполнения муниципального заказа на предоставление жилищно-коммунальных услуг.

Механизм договорных отношений требует соответствующей системы контроля и экономической оценки качества обслуживания потребителей. Это должно найти отражение в договорах через систему оплаты в соответствии с реально достигнутыми показателями качества.

Современная система контроля должна исполнять роль обратной связи, на основании которой будет осуществляться сравнение между принятыми при заключении договора обязанностями и их реальным выполнением. Это неизбежно отразится на качестве содержания и обслуживания жилищного фонда.

В соответствии с нормативами в ходе регулярных текущих, внеплановых и ежемесячных комплексных проверок заказчик должен оценивать уровень качества содержания здания и придомовой территории и с учетом оценки производить денежные расчеты.

Несмотря на достаточно глубокий уровень разработки проблемы повышения конкурентоспособности организации, возникают проблемы ее количественной оценки, поскольку единого подхода к количественной оценке конкурентоспособности до сих пор нет. В этом случае мы сталкиваемся со сравнительной оценкой, которая в экономической литературе получила название «уровень конкурентоспособности». Необходимо отметить, что некоторые авторы [1;3], применяя понятие «конкурентоспособность», имеют в виду именно уровень конкурентоспособности — степень превосходства одного объекта над другим.

Оценка конкурентоспособности организации представляет собой сложную многофакторную задачу, которая сводится к выявлению наиболее значимых числовых показателей конкурентоспособности и их дальнейшему интегрированию.

Любая действующая система оценки должна иметь соответствующее методическое обеспечение. Для предприятий и организаций сферы жилищно-коммунальных услуг вопрос оценки их конкурентоспособности неоднозначен, так как по данной проблеме практически не имеется готовых работ.

В основу современного методического подхода к оценке конкурентоспособности организаций сферы жилищно-коммунальных услуг могут быть положены следующие принципы:

Во-первых, это принцип системности, в соответствии с которым поведение каждого элемента системы влияет на поведение системы в целом. Для оценки конкурентоспособности организации все показатели, характеризующие различные стороны этого процесса, должны быть сведены в систему.

Во-вторых, это обеспечение полноты (комплексности) оценки. Суть данного принципа оценки заключается в том, что формируемая система показателей должна оценивать все значимые аспекты деятельности предприятия. В системе показателей должно быть установлено рациональное соотношение между группами показателей.

В-третьих, учет специфики деятельности. Система оценки должна предусматривать показатели, характеризующие отраслевые особенности и их влияние на конкурентоспособность.

Четвертый принцип — принцип информационного обеспечения. Система оценки должна содержать такие показатели, расчет которых может быть обеспечен имеющейся (в действующих формах учета и статистической отчетности) информацией, обладающей достаточной достоверностью. Показатели, полученные в результате абстрактных построений, мало способствуют управлению конкурентоспособностью.

Пятым принципом является принцип непрерывности, предполагающий корректировку тех или иных показателей системы либо включение в нее дополнительных показателей по мере поступления новых данных об объекте исследования и окружающей его конкурентной среде.

Шестой принцип — оценка конкурентоспособности на основе сравнения комплексных показателей конкурентоспособности организации и конкурентов. Это важнейшая составляющая методического подхода. Именно результат такого сравнения дает возможность организации позиционировать себя на рынке. Получение данной информации позволяет руководству уверенно заявлять потребителям об уровне конкурентоспособности организации и качестве предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. Кроме того, организация получает действенный инструмент, позволяющий выявить слабые звенья в процессе предоставления услуг населению.

В целом же использование данных принципов позволяет иметь научно обоснованную систему оценки конкурентоспособности организации жилищно-коммунального хозяйства.

Она может быть сформирована из показателей, регламентированных нормативными документами, а также из нерегламентированных показателей, но необходимых в соответствии с целями оценки [4].

В общем виде порядок оценки конкурентоспособности организаций сферы жилищно-коммунальных услуг предусматривает пять этапов.

Этап 1. Отбор и обоснование показателей, определяющих конкурентоспособность организаций жилищно-коммунального хозяйства.

Этап 2. Сбор необходимой информации для расчета показателей оценки конкурентоспособности.

Этап 3. Установление среднеотраслевых значений показателей.

Этап 4. Проведение экономических расчетов.

Этап 5. Сравнение комплексного показателя конкурентоспособности организации и основных конкурентов.

Этап 6. Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, и определение путей ее повышения.

Современную оценку конкурентоспособности организаций сферы жилищно-коммунальных услуг предлагается рассматривать как совокупность следующих основных элементов: организационно-управленческих, маркетинговых, финансовых, производственных, показателей качества, развития и трудовых показателей.

В первую группу включены показатели, характеризующие эффективность управления организацией в целом.

Вторую группу составляют показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижении услуг на рынке, т. е. маркетинговый потенциал.

В третью группу входят показатели, характеризующие эффективность управления производственными процессами, оборотными средствами, независимость организации от внешних источников финансирования и пр.

В четвертую группу входят производственные показатели: износ основных производственных фондов, фондоотдача, материальные затраты на рубль реализованной продукции.

В пятой группе объединены показатели качества, которые отражают уровень удовлетворенности потребителей качеством жилищно-коммунальных услуг, готовность организаций реализовывать мероприятия по качеству, в первую очередь это внедрение и сертификация системы менеджмента качества, ориентированной на достижение высокого уровня конкурентоспособности, и пр.

В шестую группу входят показатели развития, отражающие уровень автоматизации и диспетчеризации в организации, внедрение ресурсосберегающих технологий, разработку и освоение новых видов услуг.

В седьмую группу включены показатели, позволяющие оценить уровень заработной платы и затем сравнить его со среднеотраслевым значением, оценить степень повышения квалификационного уровня персонала и пр.

Расчет комплексного показателя конкурентоспособности организаций сферы жилищно-коммунальных услуг предлагается определять по формуле средней взвешенной арифметической:

$$K_{жкх} = 0,2 \mathbf{В}_{оу} + 0,15 \mathbf{В}_{м} + 0,15 \mathbf{В}_{ф} + 0,1 \mathbf{В}_{пр} + 0,16 \mathbf{В}_{к} + 0,12 \mathbf{В}_{р} + 0,12 \mathbf{В}_{тр},$$

где  $K_{жкх}$  — коэффициент конкурентоспособности организации сферы жилищно-коммунальных услуг;

$\mathbf{В}_{оу}$  — организационно-управленческая составляющая;

$\mathbf{В}_{м}$  — эффективность маркетинговой составляющей;

$\mathbf{В}_{ф}$  — финансово-хозяйственные возможности организации;

$\mathbf{В}_{пр}$  — производственные возможности организации;

$\mathbf{В}_{к}$  — составляющая показателей качества;

**Вр** — составляющая показателей развития;

**Втр** — трудовые возможности организации;

0,2; 0,15; 0,15; 0,1; 0,16; 0,12; 0,12 — коэффициенты весомости показателей.

При оценке конкурентоспособности важно рассматривать все приведенные элементы в совокупности. Оценка показателей, характеризующих конкурентоспособность организаций жилищно-коммунального хозяйства, должна осуществляться путем сравнения со среднеотраслевым значением или показателем основного конкурента [5]. Среднеотраслевое значение того или иного показателя может быть принято на уровне среднего значения, сложившегося на муниципальном рынке жилищно-коммунальных услуг. Необходимо различать прямые и обратные показатели. Прямыми называются показатели, с ростом которых конечный результат улучшается, а для обратных — уменьшается. Весовые коэффициенты определяются экспертным способом.

Используя полученную величину комплексного показателя, можно определить уровень конкурентоспособности организации. Если величина показателя находится:

от 0 до 0,3 — неудовлетворительный уровень конкурентоспособности;

от 0,3 до 0,6 — удовлетворительный уровень конкурентоспособности;

от 0,6 до 0,8 — хороший уровень конкурентоспособности;

от 0,8 до 1 — высокий уровень конкурентоспособности.

При необходимости для расчета комплексного показателя конкурентоспособности организаций сферы жилищно-коммунальных услуг исходные показатели могут агрегироваться и укрупняться.

Проведенные исследования показали, что если управляющая компания не будет подвергаться контролю и испытывать конкурентное давление, то неизбежно переориентируется с интересов, связанных с рационализацией жилищной сферы и обеспечением качества обслуживания, на заботы собственного укрепления и развития.

Цели систематического контроля по отношению к управляющей компании выглядят следующим образом:

– получение информации о физическом состоянии жилищного фонда и его сохранности;

– оценка эффективности управления жилищным фондом;

– оценка качества работы управляющей компании на основе предварительно согласованных в договоре критериев;

– оказание помощи управляющей компании в определении проблем и способов их решения;

– выявление тех аспектов деятельности управляющей организации, которые с точки зрения муниципального заказчика, нуждаются в улучшении;

– выявление тех направлений деятельности управляющей организации, которые наиболее эффективно способствуют достижению ее целей.

### Список литературы:

1. Баумгартен, Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организации и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 5. С. 24-31.
2. Богомолова, И. П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 1. С. 113-119.
3. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник Москва.: Эксмо, 2005. 544 с.
4. Серебрякова И.А. «Организационный механизм совершенствования самоуправления в некоммерческих организациях ЖКХ» // Материалы II Международной научно-практической конференции (20 апреля 2012), в 2-х томах, Том 2. – Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2012. – с.99-101.
5. Серебрякова И.А. «Развитие системы самоуправления в некоммерческих организациях жилищно-коммунального хозяйства» // Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции (17-18 мая 2012). – г. Сочи: Сочинский институт экономики и информационных технологий, 2012. – с. 166-169.

*Воронежский государственный  
архитектурно-строительный университет, Россия*

УДК 332.81(470.324)

Н.И. Трухина, М.М. Костышак

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛОГО ФОНДА**

*В статье рассмотрены механизмы аккумуляции средств товариществ собственников жилья, для формирования резервного фонда капитального ремонта жилых зданий и его использование, что создает экономическую основу для сохранения и воспроизводства жилищной недвижимости*

В современных экономических условиях одним из перспективных подходов к воспроизводству ветхого жилищного фонда может стать совершенствование существующих механизмов проведения его капитального ремонта. Жилищный Кодекс возложил ответственность за содержание и ремонт жилых домов на собственников жилой недвижимости, включая органы государственного и муниципального управления и отдельных

собственников жилья. Однако в условиях хронического недофинансирования сферы и наличия значительной доли населения страны, доходы которых ниже среднего уровня, эта задача и в современных условиях представляется трудно реализуемой без финансовой поддержки государства.

Действующая до недавнего времени система планирования и финансирования капитального ремонта ориентирована на аварийно-восстановительные работы. Планы носили преимущественно текущий или даже оперативный характер. При этом объемы финансирования капитального ремонта жилья ежегодно возрастали, но выделяемые на эти цели средства использовались крайне нерационально. Собственники жилья не принимали реального участия в процессе организации и финансирования капитального ремонта. Дальнейшее сохранение такой ситуации будет способствовать нарастанию физического и функционального износа жилищного фонда и возникновению проблем с обеспечением его нормального воспроизводства в большинстве регионов России.

Существенная ограниченность имеющихся в распоряжении местных органов самоуправления бюджетных и внебюджетных ресурсов делают необходимость комплексного исследования и совершенствования действующих территориальных программ капитального ремонта жилищного фонда с учетом финансовых, правовых, технических и социально-экономических условий функционирования сферы ЖКХ. [1]

В этих условиях важным становится политика воспроизводства жилищного фонда посредством проведения капитального ремонта, ориентированного на переход к его финансированию при участии не только средств бюджетов, но и активном привлечении средств собственников жилья.

Поскольку в соответствии с действующими нормативными документами собственники жилых помещений и органы управления несут ответственность за надлежащее содержание и своевременный ремонт жилых домов, то возникает необходимость формирования системы планирования капитального ремонта жилищного фонда. С методической точки зрения необходимыми условиями решения этой проблемы, являются:

- формирование информационной базы для определения потребности в капитальном ремонте на основе полноценной, актуальной и достоверной информации о состоянии жилищного фонда;
- многоканальное финансирование капитального ремонта жилищного фонда и разработка механизма аккумулирования платежей собственников жилья, бюджетных и внебюджетных средств;
- использование современных методов прогнозирования потребности в капитальном ремонте и его планирования.

Для формирования информационной базы прогнозирования и планирования капитального ремонта жилищного фонда целесообразно осуществлять его постоянный мониторинг.

Мониторинг-это процесс наблюдения за объектом, оценивание его состояния, осуществление контроля за характером происходящих событий,

предупреждение нежелательных тенденций развития. Мониторинг имеет адресность и предметную направленность, т.е. применяется к конкретным объектам и процессам для решения поставленных задач. Он представляет собой непрерывный процесс, организуемый на достаточно продолжительном отрезке времени, что позволяет фиксировать состояние объекта в определенные моменты и оценивать тенденции процессов, осуществлять прогноз развития этих тенденций.

В результате мониторинга формируется уникальный информационный ресурс – банк данных, включающий в себя: результаты обследований технического состояния жилых домов, информацию о дефектах их конструктивных элементов и инженерного оборудования, данные о составе и качестве выполненных ремонтных работ, текущую информацию об аварийных ситуациях и качестве эксплуатации жилых зданий. Такая информационная база позволит обеспечить требуемый уровень обоснованности адресных программ капитального ремонта жилищного фонда.

Вопросы многоканального финансирования капитального ремонта жилищного фонда и разработки механизмов аккумулирования платежей собственников жилья, бюджетных и внебюджетных средств частично решены благодаря принятию новой редакции Жилищного кодекса РФ и Федерального закона «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Действующие в настоящее время механизмы аккумулирования платежей капитального ремонта жилищного фонда нуждаются в совершенствовании. Предлагается вариант создания несколькими ТСЖ резервного фонда для капитального ремонта жилищного фонда, который в большей степени соответствует развивающейся практике рыночного управления недвижимостью.

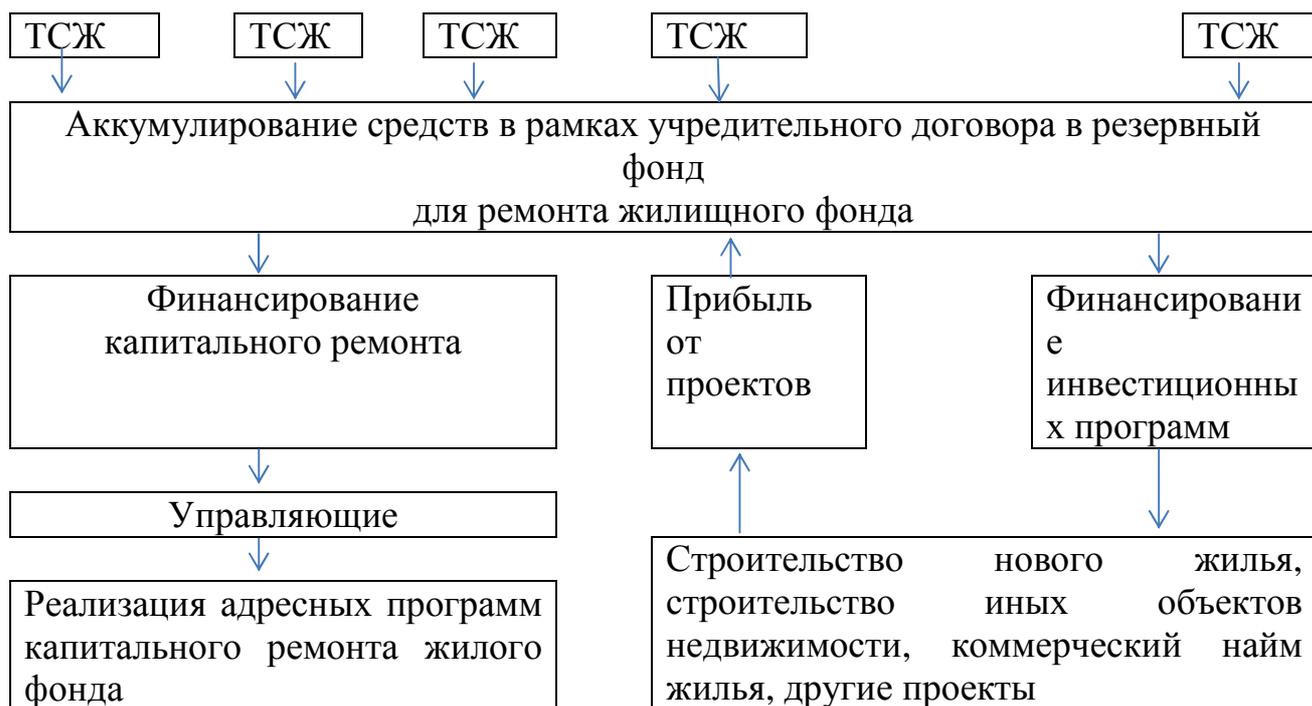


Рис. 1. Механизм аккумулирования средств ТСЖ и формирование резервного фонда для капитального ремонта жилищного фонда

При формировании резервного фонда для капитального ремонта жилищного фонда, решаются две задачи – сохранение в резервном фонде собранных собственниками жилья средств и финансирование капитальных ремонтов по принципу взаимного субсидирования. Управление резервным фондом может осуществлять исполнительная дирекция, которая формируется по результатам конкурса. Механизм использования объединенного резервного фонда представлен на рис. 2.

Процесс прогнозирования и планирования капитального ремонта жилищного фонда региона должен включать следующие основные этапы:

- анализ состояния жилищного фонда в предыдущие периоды и на текущий момент;
- составление долгосрочных прогнозов состояния (износа) жилищного фонда;
- разработка перспективного плана капитального ремонта на срок не менее 5 лет;
- разработка годовых адресных программ капитального ремонта жилых зданий в соответствии с перспективным планом капитального ремонта жилищного фонда региона.

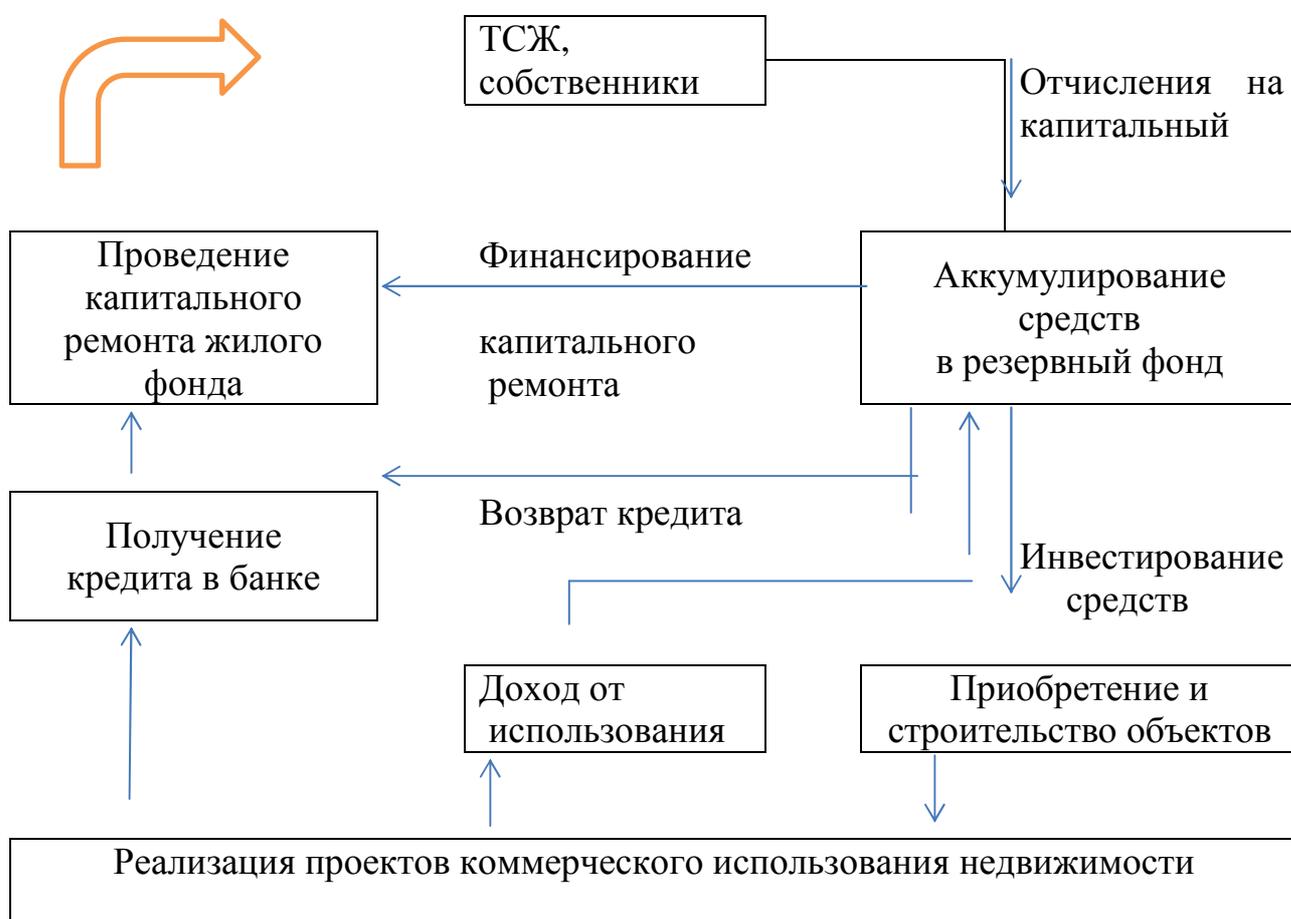


Рис.2. Механизм использования финансовых ресурсов резервного фонда

Предложенный механизм в большей степени соответствует развивающейся практике рыночного управления недвижимостью и является более эффективным, по сравнению с существующим, поскольку учредительство со стороны самих собственников или их объединений создает предпосылки для повышения доверия со стороны других собственников жилья.

Другим важным аспектом является то, что при осуществлении нового строительства, а также реконструкции и капитального ремонта в рамках заключаемых договоров необходимо зафиксировать задачи и обязательства, связанные с регламентами по эксплуатации жилого дома и уходу за ним. Такой документ может иметь название «Эксплуатационный паспорт на здание». Цель составления эксплуатационного паспорта заключается в том, чтобы в надлежащей форме составить информацию о здании, оценки его состояния, оснащении и оборудовании. В данный документ вносится информация о конструкциях здания, выполненных ремонтных и профилактических работах с указанием плановых сроков их выполнения. [2] При вводе здания в эксплуатацию пользователю передается инструкция, разработанная проектировщиками совместно со строителями, с учетом их опыта возведения объекта, в которой дается перечень мероприятий по содержанию и обслуживанию объекта недвижимости.

Существующие технические паспорта на здания содержат информацию о конструктивных решениях здания, но не указывают плановые мероприятия по поддержанию частей, элементов здания и его инженерного оборудования в рабочем состоянии, то есть отсутствует информация по проведению профилактических, упреждающих мероприятий.

Составление эксплуатационного паспорта накладывает обязательства на всех участников строительства: город, заказчиков-застройщиков, проектировщиков, подрядчиков, собственников. С помощью эксплуатационного паспорта обеспечивается содержание и обслуживание объекта недвижимости, а исполнитель, помимо выполнения собственных обязанностей, обеспечивает передачу задач и обязательств по составлению паспорта следующему исполнителю (в том числе, организациям по обслуживанию недвижимости). Таким образом, жилой фонд становится объектом планомерного содержания и обслуживания.

Данная цепочка составлена в лице заказчиков-застройщиков, проектировщиков, организаций, контролирующей строительный процесс, подрядных организаций и организаций стройиндустрии (поставщиков материалов), собственников. Эту цепочку замыкают организации жилищно-коммунальной сферы в лице управляющих и обслуживающих организаций.

Заказчик строительных работ включает в договор с заказчиком-застройщиком его обязанности по составлению «Эксплуатационного паспорта на здание». Заказчик-застройщик в свою очередь вносит это обязательство в договор на проектирование, а также в договоры на технадзор и строительный подряд. Формирование «Эксплуатационного паспорта» возлагается на проектировщиков, являющихся носителями информации о

нормативных сроках службы материалов и конструкций, закладываемых в проект. Имея в своем составе отделы или специалистов-технологов, именно проектировщики должны составить квалифицированное описание будущих ремонтных работ, включая планово-предупредительные. Подрядчики предоставляют проектировщикам информацию об использованных материалах, конструкциях, оборудовании и т.д. Взаимодействие проектировщиков с подрядными организациями осуществляется на всем этапе строительства, вплоть до сдачи объекта в эксплуатацию. В течение этого периода осуществляется обратная связь о фактическом ходе строительных работ, возможных заменах материалов и других изменениях в проекте с целью создания наиболее точной картины о техническом состоянии объекта недвижимости. Из зарубежного опыта известно, что финские строители выделяют из числа проектировщиков ответственного координатора в лице специалиста, который компетентен в вопросах содержания и эксплуатации жилого фонда. В его функции входит объединение всей информации и разработка инструкций в составе такого документа.

Создание “Эксплуатационного паспорта на здание” позволит управляющим и обслуживающим организациям более квалифицированно осуществлять необходимые мероприятия по поддержанию объекта недвижимости в надлежащем техническом состоянии.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

5. Грабовый П.Г. Планирование и контроллинг в жилищной сфере. Издательство МГСУ, 2009 - 505 с.
6. Трухина Н.И. Научные аспекты управления объектами недвижимости в жилищной сфере./ Н.И. Трухина. Монография. - Воронеж: Воронежский государственный университет, 2007-359 с.

УДК 657.6

**Чугунов А.В.**

### **Международные стандарты финансовой отчетности в российской практике**

В статье изложен материал, связанный с введением на территории Российской Федерации Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), проанализированы их основные отличия от Российских положений по бухгалтерскому учету и дана оценка перспектив их применения в российской практике.

В 2011 году произошло знаковое событие в отечественном бухгалтерском учете. Приказом Минфина России от 25.11.11 № 160н на территории Российской Федерации введены в действие 63 документа Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Это полный комплект международных стандартов и их разъяснений, действующих в отношении финансовой отчетности за 2012 г.

Международные стандарты финансовой отчетности — это набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Они посвящены вопросам составления финансовой отчетности общего назначения, но не регламентируют, ни план счетов, ни бухгалтерские проводки, ни формы первичных документов и учетных регистров.

Данные бухгалтерского учета, являясь информационной базой финансовой отчетности, на основе которой принимаются управленческие решения, должны обеспечивать информацией всех пользователей и национальных, и зарубежных. Цель финансовой отчетности общего назначения – это представление достоверной информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной и понятной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений.

Применение МСФО, выходит далеко за рамки учетного процесса, и требует консультаций и участия не только бухгалтерских работников, но и аналитиков, менеджеров, юристов, оценщиков, экономистов и т.д. МСФО обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между организациями в общемировом масштабе, а также являются условием доступной отчетной информации для внешних пользователей. При этом международные стандарты носят более общий, скорее концептуальный, чем технологичный, характер. Российские же ПБУ предназначены в основном для бухгалтеров, а отчетность - для контролирующих органов, но не как для акционеров, инвесторов и т.п.

Для российских компаний применение МСФО в подготовке финансовой отчетности имеет особую значимость в следующих случаях:

1. Если организация активно сотрудничает с зарубежными партнерами. Тогда отчетность, составленная на понятном им языке, была бы большим плюсом.

2. Если организация нуждается в инвестициях или кредитных ресурсах. Одним из основных препятствий для роста российских компаний сегодня является нехватка капитала. Поэтому сейчас особенно привлекательны западные рынки капитала с более низкими процентными ставками, как по краткосрочным, так и по долгосрочным кредитам.

3. Если собственник предприятия не участвует в повседневном руководстве компанией, но при этом заинтересован получать наиболее

полную и объективную информацию о ее финансовом положении и результатах деятельности. МСФО является необходимым инструментом, который позволил бы владельцу понимать реальное положение дел на предприятии.

4. Применение МСФО может быть полезным и для тех российских организаций, которые не собираются пока выходить на западные финансовые рынки. Эффект заключается в обеспечении менеджеров информацией, которая повышает эффективность управления, дает возможность грамотно общаться с рынком и акционерами, укрепляет систему корпоративного поведения, а следовательно, и доверие к менеджменту.

Многие ошибочно полагают, что отчетность по МСФО нужна российским компаниям только для ее предоставления внешним пользователям, однако она необходима также и для более эффективного управления своей организацией.

МСФО считается сегодня международным языком бизнеса, на котором российские предприятия должны уметь говорить, чтобы получать выгоды от вовлеченности в мировую экономику. Именно поэтому в России еще в 1998 году Правительство утвердило "Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО". Согласно этой программе целью реформирования учета было признано его приведение в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. За прошедшее время в России было утверждено двадцать новых положений и десятков методических указаний по бухгалтерскому учету, ориентированных на требования МСФО, введен новый план счетов, пересмотрены нормы гражданского, налогового, таможенного законодательства.

В 2004 году была утверждена "Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу", которая определила, что к 2010 году в России:

- в обязательном порядке консолидированную финансовую отчетность в формате МСФО будут составлять все общественно значимые хозяйствующие субъекты (банки, страховые организации, компании, чьи акции котируются на рынке ценных бумагах и т.д.);
- остальные организации будут работать по российским ПБУ, которые подлежат максимальному сближению со стандартами и толкованиями МСФО;
- для малого бизнеса с учетом международного опыта будет разработана упрощенная система учета и отчетности.

Иными словами, МСФО уже давно упоминаются в текстах нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет. В настоящее время некоторые положения по бухгалтерскому учету содержат прямые ссылки на МСФО для решения отдельных вопросов, а с 2009 года существует требование, которое предписывает российским организациям применять правила МСФО во всех случаях, не урегулированных РПБУ.

Таким образом, можно сказать, что официальное введение МСФО в нашей стране хоть и запоздало, так как об этом шаге начали говорить еще с 90-х годов, но в конце минувшего года этот шаг успешно осуществлен. Законодательной основой принятия МСФО в России стал Федеральный закон от 27.07.10 № 2088-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности". Он касается только банков, страховых организаций и тех компаний, чьи ценные бумаги котируются на организованном рынке. Закон предписывает этим субъектам составлять и представлять консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам, начиная с отчетности за 2012 год. Сейчас это довольно узкий круг компаний, но в будущем в группу этих организаций, возможно, будут включены открытые акционерные общества, профессиональные участники рынка ценных бумаг, инвестиционные фонды и др.

Однако принятие МСФО в России не означает отказ от национальных стандартов финансовой отчетности. В российской практике будет применяться два комплекта правил. Это МСФО для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц. Такая структура стандартов была предусмотрена еще в 2004 году. Но федеральные российские стандарты будут продолжать сближаться с МСФО в соответствии с утвержденным Планом развития бухгалтерского учета до 2015 года. При этом надо обратить внимание на то, что оба комплекта стандартов относятся к нормативным правовым актам Российской Федерации. То есть у организаций, не попавших под действие Закона "О консолидированной финансовой отчетности", есть выбор. Они могут продолжать использовать национальные стандарты учета и отчетности, либо добровольно перейти на международные стандарты для более полного и достоверного понимания финансового положения компании.

Но стоит ли малым предприятиям переходить на МСФО? В силу масштаба деятельности этих организаций переход на МСФО будет нецелесообразен. Он может повлечь большие затраты, к которым предприятие не готово. Поэтому уже ведутся работы по разработке упрощенных правил учета для малого бизнеса. Осенью 2010 года уже были приняты поправки в ПБУ, которые закрепили право малых предприятий применять упрощенные методы учета, в том числе кассовый метод учета доходов и расходов. В перспективе, возможно, будет создано несколько систем упрощения: для среднего бизнеса одна, для малого бизнеса другая. Кроме того, существует отдельный стандарт МСФО «Для малого и среднего бизнеса». Это отдельный проект, задача которого была создать упрощенные требования для малого и среднего бизнеса. Полезным Стандарт может оказаться для небольших компаний, составляющих отчетность по МСФО с целью получения зарубежных банковских кредитов.

Так в чем же состоят основные отличия РСБУ от МСФО? Одним из принципиальных различий российского бухгалтерского учёта с МСФО является жёсткая регламентация действий бухгалтера, например, в отличие от РСБУ, в МСФО отсутствует жесткое закрепление отчетной даты. У нас

отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода. Отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря календарного года включительно.

В РСБУ изменение продолжительности отчетного периода возможно только в случае, когда момент создания юридического лица приходится на период после 1 октября или при прекращении его деятельности. В МСФО также допускается изменение отчетной даты, но при этом компания должна раскрыть в дополнение к периоду, охваченному финансовой отчетностью причину выбора периода отличающегося от одного года.

Так же в МСФО отсутствует жесткое закрепление валюты представления отчетности, МСФО выделяет функциональную валюту и валюту представления отчетности.

В МСФО отсутствует жесткое закрепление используемого языка для составления отчетности. В российском учете – это русский язык.

В системе МСФО, в отличие от РСБУ, не существует определения формы бухгалтерской отчетности. В связи с этим отчеты, включаемые в полный комплект финансовой отчетности, могут формироваться, исходя из предлагаемых вариантов построения финансовой отчетности, или разрабатываться организациями самостоятельно.

В российской системе регулирования бухгалтерского учета в отличие от МСФО существует требование составления Приложения к бухгалтерскому балансу (формы № 5), а также Отчета о целевом использовании полученных средств (форма №6). В них приводится информация, которая согласно МСФО включается в пояснительные примечания к финансовой отчетности.

МСФО не устанавливает прямого требования об обязательном включении в состав финансовой отчетности аудиторского заключения, подтверждающего достоверность отчетности организации.

МСФО не требуют обязательного представления промежуточной финансовой отчетности, не устанавливается периодичность, с которой формируется промежуточная отчетность и сроки ее представления.

Если говорить о балансе, то основные средства отражаются по цене приобретения, за минусом амортизации рассчитанной, как правило, по налоговым нормам. Соответствует ли это реальной стоимости актива? В российском балансе нет ответа на этот вопрос. Международные стандарты предусматривают оценку, которая в большинстве случаев представляет собой рыночную стоимость.

Согласно российским правилам бухгалтерского учета операцию по финансовому лизингу можно представить так, что в балансе не будет отражено ни само имущество, ни обязательство по его оплате. Международные стандарты не допускают такого отражения информации.

В отношении учета инвестиций - для бухгалтерского учета по российским стандартам не важно, какой процент акций другой компании приобрело предприятие, а по международным стандартам такие различия есть.

В отношении дебиторской задолженности в МСФО возможные расходы по списанию безнадежных долгов признаются сразу, а по российским правилам это возможно, если есть документ, подтверждающий неплатежеспособность дебитора.

Таким образом, МСФО предполагает более гибкий подход к формату представления финансовой отчетности. И зависимость финансовой отчетности по МСФО от бухгалтерского учета более гибкая, чем в РСБУ. Кроме того положительным является повышение прозрачности, информативности отчетности, улучшение сопоставимости показателей, увеличение возможностей для анализа деятельности компании и, как следствие, облегчение доступа к международным рынкам капитала.

С другой стороны, российские бухгалтеры, не привыкшие к относительной свободе действий, сталкиваются со значительными трудностями при трансформации отчётности по МСФО. Они порой не имеют опыта по раскрытию информации, а руководители предприятий не всегда готовы к уровню открытости и прозрачности отчетной информации, заданному МСФО.

Кроме того практика показывает, что зачастую при переходе на международные стандарты величина чистой прибыли может быть значительно ниже, чем по российскому учету, а от компании потребуются выделения значительных трудовых, финансовых и временных ресурсов. При этом оценить положительные экономические последствия от нововведения на первоначальном этапе будет довольно трудно.

В заключение хотелось бы сказать, что МСФО, в отличие от некоторых национальных правил составления отчетности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Цель состоит в том, чтобы в любой практической ситуации составители могли следовать духу принципов, а не пытаться найти лазейки в четко прописанных правилах, которые позволили бы обойти какие-либо базовые положения.

1. Международные стандарты финансовой отчетности: официальный текст на русском языке. Москва, Аскери-АССА, 2012
2. Бровкина Н.Д. Международные стандарты финансовой отчетности. Учеб. пособие. – М.: Альфа-пресс, 2012 – 155 с.
3. Терехова В.А. Международные стандарты бухгалтерского учета в российской практике: Учеб. пособие / В.А. Терехова. - М.: Перспектива, 2009.
4. Штурмина О. С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учеб. пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2010 – 247 с.

Т.И. Смотров

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

В статье определяется влияние специфика торговых центров на формирование систем жизнеобеспечения зданий. Приведены основные системы жизнеобеспечений современного торгового центра. Рассмотрены особенности систем пожаротушения, вентиляции, кондиционирования и освещения.

T.I. Smotrova

### **НАЗВАНИЕ АНГЛИЙСКОЕ**

Перевод

Английский

перевод

Ключевые слова: торговый центр, система жизнеобеспечения, техническая эксплуатация, система пожаротушения, вентиляция, освещение.

Keywords:

Торговые центры (ТЦ), как места массового пребывания людей, требуют серьезного подхода к решению вопросов, связанных с безаварийным функционированием всех инженерных систем. Управление торговым центром предполагает не только заключение договоров аренды, организацию

финансовых потоков, маркетинговое развитие, но также и техническую эксплуатацию.

Стандартный перечень технической эксплуатации включает техническое обслуживание инженерных систем и строительных конструкций, уборку и поддержание в

надлежащем состоянии помещений и прилегающей территории, техническую экспертизу конструкций, взаимоотношения с субподрядчиками, организацию службы безопасности.

Техническая эксплуатация играет немаловажное значение, именно ее качество определяет ценность объекта для арендаторов и его доходность в долгосрочной перспективе.

Характер любого торгового объекта определяет ряд специфических особенностей эксплуатационного процесса. Большинство эксплуатационных работ может проводиться только после закрытия торговых центров, в основном после 22 часов, что в свою очередь накладывает большую ответственность на эксплуатирующую либо управляющую компанию и требует более тщательного составления плана предупредительных работ на объекте, соблюдения норм, ГОСТов и СНиПов. Еще одной отличительной чертой эксплуатации торговых центров является индивидуальный подход к каждому арендатору. Например, требуется более яркое освещение или температурный режим, отличный от других помещений. Эксплуатирующая компания должна удовлетворить пожелания каждого арендатора, в то же время, действуя в интересах собственника и не нарушая концепции торгового объекта.

Потребности арендаторов торговых центров достаточно различны, и их требования к эксплуатации должны учитываться при разработке объекта. Например, технические параметры инженерного обеспечения должны учитывать необходимость дополнительного

кондиционирования для кафе и ресторанов, фуд-кортов, а также подводку водоснабжения. У марочных бутиков и магазинов особые требования к витринам и специальному освещению.

Кроме того, торговый объект предполагает наличие сложных инженерных систем, которые находятся в ведении арендаторов - кухни ресторанов и общепита, холодильное оборудование супермаркетов, аттракционы развлекательного комплекса. Они также требуют особого обслуживания.

Современный ТЦ оборудован следующими системами жизнеобеспечения здания:

- централизованной системой отопления;
  - системой принудительной вентиляции и кондиционирования;
  - централизованной автоматической системой пожаротушения;
  - антиобледенительной системой крыши и водостоков здания;
  - системой охраны и безопасности: системой видеонаблюдения и централизованной системой контроля доступа;
  - структурированной кабельной системой для оказания услуг телефонии и передачи данных (Интернет);
  - комплексным освещением внутреннего пространства торгового центра и фасада здания;
  - системой фонового озвучения и музыкальных трансляций;
  - системой подсчета посетителей.
- Техническую эксплуатацию может осуществлять как сама управляющая компания, так и

привлеченные структуры. Достаточно часто эксплуатация объекта отделяется от управления, и различные компании имеют свою точку зрения на этот вопрос. Практика не дает однозначного ответа на вопрос, нужно ли разделять управление торговым объектом и его техническую эксплуатацию.

Исходя из конструктивных особенностей торговых центров наибольшую опасность для жизни людей, находящихся в здании, представляет огонь. Поэтому приоритетным направлением в эксплуатации ТЦ является плановое техническое обслуживание противопожарных систем и оборудования, а также комплексная работа по информированию людей, находящихся на территории.

В основе технического обслуживания систем ОПС (охранно-пожарной сигнализации) и СПТ (систем пожаротушения) лежит **ежедневная** проверка работоспособности **всех** элементов. Практика показывает, что такая элементарная процедура как проверка исправности противопожарных систем часто выпадает из списка ежедневных процедур по техническому обслуживанию ТЦ.

За обнаружение пожара на объекте отвечают системы ОПС. В состав ОПС входят извещатели, системы охраны периметра, приемно-контрольные приборы, интегрированные системы безопасности, системы передачи тревожных сообщений и мониторинга, системы оповещения и управления эвакуацией, вспомогательное оборудование.

Используют следующие виды извещателей:

- дымовые видеоизвещатели (видеокамера в качестве датчика реагирует на дым, скапливающийся под потолком);

- фотоэлектрические дымовые извещатели (более эффективны в выявлении крупных частиц дыма, относительно невосприимчивы к изменениям окружающей среды, хотя могут давать ложные срабатывания);

- тепловые извещатели (реагируют на возрастающую и фиксированную температуру);

- мультисенсорные многопрофильные извещатели (обычно сочетают в себе газовые детекторы, дымовые и тепловые устройства).

В современные извещатели встраивают дистанционное программирующее устройство, которое позволяет техническим специалистам считывать следующие показания: последнюю дату проведения технического обслуживания, уровень загрязнения оптической камеры, параметры термоэлемента, а также устанавливать нужный порог срабатывания и производить дистанционную проверку исправности прибора. Это облегчает техническое обслуживание противопожарной системы и экономит время при введении устройства в эксплуатацию.

Обязательным требованием к системам ОПС в ТЦ является обнаружение возгорания на самой ранней стадии. Для того чтобы повысить чувствительность дымовых извещателей без риска увеличения

ложных срабатываний, необходимо, чтобы на объекте поддерживалась нормальная температура и влажность, а из атмосферы отфильтровывалась пыль.

В случае если в ТЦ установлены автоматические системы пожаротушения, следует помнить о высокой цене ошибки при ложных сигналах тревоги у таких систем. Любое фиктивное срабатывание может привести к выбросу активных средств тушения пожара, например, таких, как пены, порошки. После такой "учебной" тревоги надо будет проводить огромную работу по устранению ее последствий, и принести серьезные убытки.

Доходность торговых центров напрямую зависит от посещаемости, следовательно, в них должно быть светло и комфортно в любое время года. Поэтому приоритетом в эксплуатации торговых центров является техническое обслуживание систем отопления, вентиляции, кондиционирования и освещения.

Комфорт во многом зависит от температуры внутри здания. Зимой оптимальный температурный режим достигается за счет наладки и регулировки систем отопления и вентиляции, а летом он связан с бесперебойной работой систем кондиционирования и вентиляции.

Поскольку система вентиляции в торговом центре должна обеспечивать необходимую кратность воздухообмена в помещениях с большим количеством людей, требования к ее безотказности и безаварийности более высокие. Достичь высоких показателей надежности системы вентиляции

возможно за счет строгого соблюдения следующих параметров эксплуатации:

- обеспечение заданных условий и параметров работы, указанных в инструкциях производителя;
- проведение профилактических работ;
- обеспечение изделий запасными деталями, узлами и элементами (как минимум, двойное увеличение нормативного количества ЗИПа – запасных частей и принадлежностей для системы вентиляции на объекте);
- регулярный диагностический контроль.

В случае привлечения профессиональной эксплуатационной компании на стадии проектирования торгового центра, существует возможность анализа предлагаемых проектных решений всей его инженерной инфраструктуры. Кроме необходимости соблюдения различных норм и правил, установленных при проектировании объектов, важно учитывать следующие параметры:

- стоимость расходных материалов и их замены;
- периодичность проведения профилактических работ;
- надежность и срок службы,
- ремонтпригодность;
- совместимость с аналогичным оборудованием других производителей;
- доступность сервисных центров и т.п.

Другими словами, специалисты в области эксплуатации предложат

оптимальные технические решения, приспособленные под конкретный проект. В больших торговых залах, как правило, устанавливают централизованные системы кондиционирования, а для небольших помещений подойдут децентрализованные, с вентиляторными доводчиками. При проектировании торгового центра необходимо предусмотреть возможность модернизации систем кондиционирования – поскольку в связи с увеличением потока покупателей возрастает нагрузка на эти системы.

Системы вентиляции – обязательный элемент инженерной инфраструктуры, требования к ним прописаны в соответствующих нормативных документах.

Обеспечение успешного функционирования системы теплоснабжения торгового центра складывается из следующих составляющих.

1. Комплекс работ по ежедневному поддержанию исправного состояния системы теплоснабжения, заданных параметров режимов ее работы.

2. Планово-предупредительные и регламентные работы, которые включают в себя комплекс работ по поддержанию исправного состояния системы теплоснабжения и заданных параметров режимов работы, имеющих сезонную или нормативную периодичность – как правило, после окончания и перед началом отопительного сезона.

Оригинальный внутренний дизайн торгового центра значительно

увеличивает его посещаемость. Важнейшим элементом внутреннего дизайна является свет. Для придания неповторимого стиля используется огромное количество разнообразных приборов освещения и ламп. Их своевременная замена без ущерба для комфорта посетителей торгового центра зависит от постоянного наличия на объекте полного ассортимента запасных ламп.

Освещение торговых центров можно разделить на внутренне освещение и наружное освещение. Проекты освещения торговых центров современных форматов включают в себя эффективное освещение зданий торговых центров внутри и снаружи.

Внутренне освещение торговых центров включает в себя освещение зоны входа (чаще их несколько) в торговый центр, атриума, фуд-корта, освещение коридоров, галерей, переходов, лестниц и прочих зон общественного пользования. Освещение магазинов, расположенных в торговом центре, не входит в зону ответственности девелоперов и полностью ложится на плечи арендаторов.

Освещение зон входов в торговые центры выполняется в соответствии с нормами освещенности принятыми для общественных помещений повышенной проходимости. Ступени, эскалаторы в сочетании с большим скоплением людей в узком месте таит в себе немало опасностей травм, а значит требования к освещенности в этих местах повышенные

Большая часть затрат на энергопотребление в торговых центрах приходится на электроэнергию, что связано с большим количеством

осветительных приборов и электропотребляющего оборудования. Для сокращения этой части затрат в первую очередь необходимо выявить основных потребителей электроэнергии, что достигается путем проведения энергетического обследования. По результатам аудита наиболее крупными потребителями электроэнергии, как правило, являются системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, технологическое оборудование и системы освещения.

Таким образом, основой профессиональной эксплуатации на любом объекте торговой недвижимости является ежедневное комплексное обслуживание всей инженерной инфраструктуры. Проблема заключается в том, что бюджет эксплуатации всегда лимитирован и часто - ниже необходимого. В связи с этим специалисты эксплуатационной службы – собственной или привлеченной на аутсорсинге - при планировании своей деятельности должны уметь правильно расставлять приоритеты в обслуживании инженерных сетей и систем объекта недвижимости. Актуальность энергосберегающих технологий для ТЦ не столь очевидна, поскольку большинство зданий построено совсем недавно с использованием современных теплоизоляционных материалов, установкой энергосберегающих осветительных приборов и пр. Не смотря на это, счета за потребление энергоресурсов в торговых центрах достаточно велики, что вызывает интерес со стороны владельцев к теме энергосбережения.

Программа эксплуатации, составленная с учетом специфики объекта недвижимости, поможет снизить затраты на обслуживание за счет эффективного распределения средств и систематизации работ, что, в конечном итоге, повысит безопасность и сервис на объекте.

## Библиографический список

1. Российский совет торговых центров - [http://www.rcsc.ru/terminology\\_definition/](http://www.rcsc.ru/terminology_definition/)
2. Торговая инфраструктура Воронежа - <http://www.tocenter.ru/prensa.aspx?PressaID=1943>
3. Электронный журнал о торговых центрах - <http://www.mallmag.ru/ru/archive/>

*Институт Менеджмента, Маркетинга и Финансов, Россия*

ББК 65.240 УДК 331.5

**Авдеева Е.А.**

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

*В статье исследована трансформация отраслевой и профессионально-квалификационной структур занятости, которые являются важнейшими индикаторами становления в России инновационной экономики.*

Рассматривая возможные варианты социально-экономического развития страны, можно признать, что из всех возможных путей развития: инерционный, мобилизационный и инновационный, только последний может рассматриваться как приемлемый в условиях необходимости обеспечения экономического роста как условия успешного общественного развития страны. В перспективе изменения качества этого роста, увеличение ВВП страны за счёт наукоёмких, высокотехнологичных отраслей и отраслей социальной сферы. В случае реализации первых двух сценариев (инерционный предусматривает сохранение всех сложившихся за 20-летний период негативных и позитивных тенденций развития на фоне неблагоприятной демографической ситуации; мобилизационный -

реактивную адаптацию к экстенсивным методам ведения хозяйства, а в части рабочей силы – мобилизацию всех её дополнительных источников) мы рискуем надолго проиграть конкурентам и лишиться надежд остаться в числе высокоразвитых стран. Путь экстенсивной адаптации к потребностям производства в рабочей силе за счёт поиска её дополнительных источников, включения миграционных рычагов и использования безработных не обеспечит ни должной структурной перестройки, ни высокой экономической динамики, а законсервирует низкий уровень жизни, углубит несбалансированность спроса на рабочую силу с её предложением, низкую эффективность инвестиций [2, с.46].

Современными тенденциями, которые формируют фундамент экономики, основанной на знаниях являются:

- превращение знания в важнейший фактор производства наряду с природными ресурсами, трудом и капиталом;
- увеличение доли сферы услуг и опережающий рост знаниеёмких услуг для бизнеса;
- рост значения человеческого капитала и инвестиций в образование и подготовку кадров;
- развитие и широкомасштабное использование новых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ);
- превращение инноваций в основной источник экономического роста и конкурентоспособности предприятий, регионов и национальных экономик.

Рост значения таких составляющих человеческого капитала как образование и навыки работы с информацией и ИКТ в экономическом развитии подтверждается статистическими данными и специальными исследованиями:

Несмотря на стабилизацию численности всего населения, в период 2009-2012 годов на уровне 141,9 млн.человек, а в 2012 году – рост до 142млн.человек и при успешной реализации демографических программ по стимулированию рождаемости и приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения замедление темпов естественной убыли населения за счет увеличения общего коэффициента рождаемости с 12,1 в 2008 году до 12,5 в 2012 году и снижения уровня смертности - численность населения в трудоспособном возрасте, даже с учетом положительного сальдо миграции, будет ежегодно сокращаться. За 2009-2012 годы численность трудоспособного населения будет сокращаться в среднем на 0,9 млн. человек ежегодно. Эта тенденция приведет к снижению численности экономически активного населения до 72,8 млн. человек в 2012 году.

Продолжится вступление в трудоспособный возраст относительно малочисленных поколений 1990-х годов рождения и выбытие многочисленных поколений рожденных в послевоенные годы. В структуре

трудоспособного населения произойдут изменения: сократится численность молодежи в возрасте 16-29 лет и численность старших возрастов 45-59 (54) лет; в то же время вырастет численность активного трудоспособного возраста 30-44 года. Прогнозируется рост численности населения в возрастах моложе и старше трудоспособного. Вследствие постепенного старения населения потребуются дополнительные финансовые расходы государства на выполнение социальных обязательств по пенсионному и социальному обеспечению. По прогнозным оценкам, миграционный прирост населения может увеличиться до 300 тыс. человек в период 2011-2012 годов (против 257,1 тыс. человек в 2008 году) и будет полностью компенсировать естественную убыль населения [4].

Экономический кризис сократил спрос на труд. В результате в 2009 году численность занятых в экономике снизится на 2,1 млн. человек и составит 66,4 млн. человек. В дальнейшем, в связи с ростом производства и увеличением спроса на труд, численность занятых в экономике постепенно возрастет и в 2012 году составит 66,6 млн. человек.

Сокращение численности населения в трудоспособном возрасте явилось своеобразным буфером, смягчающим давление на рынок труда. Однако общая численность безработных, рассчитанная по методологии Международной организации труда (МОТ), в 2009 году увеличилась до 6,8 млн. человек, или 9,3% экономически активного населения. В дальнейшем, в связи с ростом производства и увеличением спроса на труд, уровень безработицы сократится и в 2012 году составит 6,2 млн. человек, или 8,5% экономически активного населения.

На сегодняшний день важнейшей задачей становится трансформация отраслевой и профессионально-квалификационной структур занятости, которые являются важнейшими индикаторами становления в России инновационной экономики. Нам предстоит пережить не только перераспределение занятых между отраслями, но и кардинальным образом изменить состав многих отраслей. Необходимы модернизация производства отраслей обрабатывающей промышленности, его технико-технологическое перевооружение.

В целом, общая структура отраслевого спроса на рабочую силу неизбежно приобретет более прогрессивный характер. Значительное место в структуре экономики (по численности занятых) будет принадлежать интеллектуальным услугам (консультирование, информационное посредничество, аналитика, маркетинг), вырастет доля кредитно-финансовой и информационно-коммуникационной сфер, из традиционных отраслей свою долю в общей структуре может увеличить туристическая индустрия, если будут реализованы запланированные инфраструктурные проекты (государство и

частно-государственное партнерство), гостиничный бизнес, сфера услуг населению[3].

Важная черта постиндустриальной экономики, да и общества в целом — значительное увеличение доли здравоохранения, социального обеспечения, образования, культуры и искусства, науки. Такой подход определенно соответствует национальным интересам России, но одновременно означает неизбежность резкого повышения качества управления социально-экономическим развитием страны, усиления роли государства, прежде всего в отношении координации этапных целей и задач, принимаемых решений и действий по их осуществлению и увязке этих решений и действий с другими аспектами социально-экономического развития. Конечной стратегической целью управления социально-экономическим развитием, если мы действительно предполагаем модернизировать экономику и общество, должно стать глобальное повышение качества человеческого капитала и его роли в этом развитии.

Однако для реализации такого сценария существуют препятствия, прежде всего инфраструктурные. Необходимость сбережения и наращивания человеческого потенциала — здоровье, образование, возможность получения хорошей работы (как с точки зрения условий труда, так и с точки зрения ее оплаты) — потребует форсирования усилий по реструктуризации сектора социальных услуг, механизмов управления социальной сферой, изменения подходов к политике оплаты труда как фактору повышения его эффективности, а не только решения социальных задач.

Если не препятствием, то фактором, значительно осложняющим осуществление обозначенных задач, может стать затратность этого пути. Следует признать, что при сравнении России с развитыми странами, в которых доля расходов на здравоохранение составляет 6-7% ВВП и на образование 4-6% ВВП (в совокупности 35-40% в государственном бюджете, а по РФ 20% бюджета), масштаб задачи поражает [2, с.51].

Переход на инновационный путь развития вызовет также существенную перегруппировку в профессионально-квалификационной структуре занятых. Изменение отраслевой структуры экономики и занятости и технологического «качества» новой экономики приведет в первую очередь к увеличению в ПКС (профессионально-квалификационном составе) доли работников умственного труда и соответственно сокращению занятых трудом физическим. Кроме того, произойдет повышение доли специалистов среднего уровня квалификации, а также служащих, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием, преобладающая часть которых выполняет работу средней сложности, что должно способствовать сглаживанию существующих структурных

перекосов между высококвалифицированными и среднеквалифицированными специалистами во всех отраслях экономики, определяющих ее инновационный характер.

В результате функционирования устаревших в массе своей рабочих мест сложилась деформированная по отношению к прогрессивным общемировым тенденциям профессионально-квалификационная структура со все еще высокой долей работников материального производства, с возрастающей долей занятых в топливно-сырьевых отраслях, со значительной численностью работников ручного и малоквалифицированного труда во всех отраслях экономики. Проблема ещё и в том, что идёт постарение тех, кто представлял высокие технологии. Молодёжь в высокотехнологичную отрасль не пришла. Пока всё делается умом и руками ветеранов – энтузиастов своего дела, высококвалифицированных специалистов. При сохранении существующей тенденции знания старшего поколения будут потеряны. Чтобы молодёжь пошла работать в области высоких технологий и в науку, необходимо платить ей в 2-3 раза больше среднего уровня, больше чем в сфере услуг, где значительно меньше ответственность и сложность работы. К примеру, молодые специалисты, окончившие вуз в Москве и в большинстве своём пополняющие сферу услуг, претендуют сразу на 40 тыс.руб., что вдвое больше того, что может предложить высокотехнологичное предприятие. Вообще, межстрановое сопоставление и группировка стран с различными уровнями минимальной оплаты труда особенно рельефно свидетельствуют о системном кризисе в области регулирования заработной платы в России. Низкий уровень минимальной заработной платы представляет собой негативный и значимый фактор бедности, который генерирует размеры социальных пособий и пенсий. Алогичность крайне низкой минимальной заработной платы для России свидетельствует не об экономических и социальных мотивах существующего положения дел, а скорее всего о разбалансированности системы управления доходами населения.

Важным критерием, характеризующим национальную систему оплаты труда, служит показатель соотношения минимальной и средней заработной платы, или так называемый индекс Кейтца. Он свидетельствует о степени регулирования заработной платы в стране. Как правило, в промышленно развитых странах индекс Кейтца составляет величину в диапазоне 40-50%. Наиболее высокие индексы Кейтца в Италии и Норвегии, где они превысили 70% средней заработной платы. Значительно ниже средних величин этот показатель в Испании, где он составляет немногим более 32%. В России индекс Кейтца составлял до 2009 года всего 15 %, на сегодняшний день оценочно 24-26 % без вычета налогов [2, с.125].

Таким образом, искусственно занижая заработную плату, государство как работодатель для работников бюджетной сферы и как законодатель для частного сектора тормозит развитие потребительского рынка, а следовательно, и экономики в целом

Существенная реструктуризация ожидается по рабочим профессиям и по уровню их квалификации в пользу квалифицированных рабочих индустриальных отраслей экономики, поскольку закономерной тенденцией при переходе к инновационному типу экономики является сокращение потребности в рабочих кадрах, прежде всего мало- и неквалифицированных (отметим, что высокая потребность, например, в операторах, аппаратчиках, слесарях-сборщиках и т.д. свидетельствует о применении устаревших технологий даже в рамках индустриального типа развития), а столь масштабное, как сейчас, применение труда неквалифицированных рабочих — слишком большая роскошь в условиях общего дефицита ресурсов труда.

Другая особенность предстоящей динамики численности занятых в профессионально-квалификационном разрезе заключается в том, что численность работников в перспективе сократится в той или иной степени по многим группам занятий, кроме руководителей, специалистов среднего уроним квалификации и группы служащих. Для кадровой политики это означает, что надо ориентироваться изначально на выведение из хозяйственного оборота части вакантных рабочих мест, пополняющихся в результате естественной убыли рабочей силы по большинству укрупненных групп занятых, а производственные задачи решать при более эффективном ее использовании.

При этом эффективность труда должна повышаться не только в тех видах деятельности, где возможны наибольшие риски в кадровом обеспечении. Пристального внимания с точки зрения рационализации труда заслуживают и те сферы деятельности, недостаток рабочей силы в которых может и не наблюдаться, если иметь в виду количественный аспект сбалансированности спроса на рабочую силу и ее предложения. Это прежде всего занятия, где от работника требуется высшее или среднее профессиональное образование, особенно высшее (специалисты высшего и среднего уровня квалификации, руководители различных организаций и их структурных подразделений).

### **Список использованной литературы**

1. Инновационная ориентация российских экономических институтов/ под ред. В.Е. Дементьева. – М: «ЛИБРОКОМ», 2009. – 368 с.

2. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда / Л.С. Чижова, Е.С. Садовая, В.В. Кузьмин и др. – М: Экономика, 2011. – 430 с.

3. Авдеева Е.А. Некоторые аспекты управления человеческими ресурсами в условиях интеллектуализации экономики // Е.А. Авдеева - Проблемы совершенствования экономических отношений в условиях перехода к инновационному развитию: сб. ст. Международной научно-практической конф., ч.1. – Воронеж: ВГУ, 2011. – с.25-30.

4.<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc1254407742765>.

*Гасилов В. В., Крючкова И.В.*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ**

Объем накопленных вторичных ресурсов в России незначительно уступает естественным ресурсам. Все, что остается неиспользованным в результате реконструкции и строительных работ, является вторичными строительными ресурсами (ВСР). Чрезвычайную актуальность приобретают проблемы использования ВСР, полученных в процессе демонтажных работ при сносе ветхого и аварийного жилья, техническом перевооружении, модернизации и реконструкции объектов недвижимости.

Строительный комплекс является поставщиком значительного количества ВСР, которые по различным оценкам составляют до 23% от общего объема отходов деятельности человечества в данной сфере [1].

Проблема переработки ВСР особенно актуальна для мегаполисов и городов - миллионников, поскольку для них создание и эксплуатация полигонов для захоронения твердых бытовых отходов (ТБО) весьма сложной экономической и экологической проблемой, которая трудно разрешима традиционными методами. В частности, Москву окружают 94 свалки, называемые "полигонами", не считая несанкционированных свалок ТБО.

В Европейских странах и в Америке проблема утилизации отходов уже давно решается на государственном уровне: в некоторых из этих страна вообще запрещены строительные свалки, а в Америке и Канаде они ещё существуют, но стоимость вывоза туда таких отходов значительно превышает стоимость их переработки.

В развитых странах накоплен значительный опыт использования ВСО. В Англии и Германии при приготовлении бетонной смеси начали применять в качестве крупного заполнителя бетонный лом, образовавшийся после разрушения зданий и сооружений во время Второй мировой войны. В некоторых странах (Япония, Дания, Люксембург и др.) практически нет

территорий для организации свалок или захоронений бетонного лома. Ряд стран работает на привозном щебне. Широкомасштабные эксперименты по изучению свойств вторичных заполнителей и бетонов на их основе проводятся в Японии с 1974 г. Многолетний опыт переработки бетона у США. Там более 10 лет ежегодно перерабатывается свыше 20 млн. тонн бетонных отходов. По данным ряда американских фирм, при получении щебня из бетона расход топлива в 8 раз меньше, чем при его добыче в природных условиях, а себестоимость бетона на вторичном щебне на 25% ниже [2].

В среднем по странам ЕС ежегодные отходы при строительстве, реконструкции и сносе отслуживших свой срок зданий также составляют около 1 т на каждого жителя. Утилизация отходов строительства может осуществляться в двух направлениях: это повторное использование отдельных частей здания (фундаменты, стены) или его отдельных конструкций (балки, плиты, колонны) по прямому назначению в новом строительстве или переработка этих отходов (рециклирование) для их использования в качестве вторичных (рециклированных) сырьевых материалов. В Великобритании с целью сохранения природных ресурсов и стимулирования рециклирования введен налог на применение каждой тонны природного заполнителя ("первичного сырья") в размере 1,6 фунта стерлингов.

В зависимости от страны, вида лома и месторасположения свалки вывоз 1 т строительного мусора обходится от 4 до 150 евро. Поэтому многим застройщикам выгоднее тратить средства, время и усилия на переработку и утилизацию строительных отходов, чем вывозить их на свалку.

Таким образом, в большинстве стран Европы уровень переработки строительных отходов превышает в среднем 90%. Так, в Нидерландах в повторное использование идет около 90% строительных отходов, в Бельгии - 87%, в Дании - 81%, в Великобритании - 45%, в Финляндии - 43%, в Австрии - 41% [3].

На основании анализа накопленного отечественного и зарубежного опыта можно сделать вывод, что полученный после переработки бетона вторичный щебень рекомендуется использовать: а) при устройстве подстилающего слоя подъездных и малонапряжённых дорог и фундаментов под складские и производственные помещения [2]. С учетом того, что более половины вновь строящегося жилья, как в России, так и в Воронежской области относится к малоэтажному строительству, в котором удельный вес фундаментов существенно выше, чем в многоэтажном, а также необходимостью строительства подъездных дорог к коттеджным поселкам и внутри них, спрос на вторичный щебень будет определяться экономическими факторами и возможным дефицитом на природный щебень вследствие

быстрого роста объемов индивидуального жилищного строительства. При этом определяющее значение имеет сравнение рыночной цены первичного и вторичного щебня.

Учитывая объемы строительных, а значит и демонтажных работ в нашей стране, переработка строительных отходов превращается в достаточно рентабельный вид деятельности, в основе которого лежит решение экологической и экономической проблем. Имеются строительные компании, оказывающие услугу по утилизации и рециклингу отходов. Московская строительная компания «ТАРЦ» реализует вторичный щебень фракции 0-80мм с погрузкой за 500руб/м<sup>3</sup>, с доставкой на объект по всей территории Москвы и Московской области, в зависимости от расстояния и объема материала - от 750 руб/м<sup>3</sup>[4].

Цена в московском регионе на природный известняковый щебень в полтора, а на гранитный в два раза выше, чем на щебень из ВСО. Следовательно, переработка строительных отходов с целью производства щебня является рентабельной при обеспечении необходимых объемов производства.

По состоянию на 1 января 2012 года, общая площадь жилищного фонда Воронежской области составляет более 60 миллионов квадратных метров, из которых ветхое и аварийное жилье - 637 тысяч квадратных метров, или чуть больше 1%.

Общий объем средств, которые Воронежская область намерена потратить в 2012 году на переселение граждан из аварийного жилищного фонда, достигнет 349 миллионов рублей, из которых 256 миллионов рублей составят средства Фонда ЖКХ, а регион в порядке софинансирования добавит еще 93 миллиона рублей. По данным переработки строительных отходов в г. Москве эмпирически установлено, что на 1 м<sup>2</sup> сносимого жилья образуется 0.8 т. вторичного щебня [3].

**При средней цене 1 м<sup>2</sup> вновь строящегося жилья, установленной для Воронежской области Минрегионом РФ на третий квартал 2012 г. в 28650 руб., потенциальный рынок переработки строительных отходов составляет:**

$$V = \Phi_a / (C_{уд} \times O_{уд}) = 349000 / (28.65 \times 0.8) = 9745 \text{ тонн}$$

где  $\Phi_a$  - годовой объем финансирования на переселение граждан из аварийного жилищного фонда, тыс. руб;

$C_{уд}$  - средняя рыночная стоимость 1м<sup>2</sup> жилья, предоставляемого за счет средств федерального бюджета, тыс. руб.;

$O_{уд}$  – средняя величина ВСР, образующихся при сносе жилых помещений, т./ 1м<sup>2</sup>.

При удельном весе щебня в 1.5 т./м<sup>3</sup> и отпускной цене 0.5 т. руб/ м<sup>3</sup> годовой объем реализации продукции дробильной установки составит:

$$C = V/V_{уд} \times OЦ = 9745/1.5 \times 0.5 = 3248 \text{ тыс. руб.}$$

где  $V_{уд}$  - удельный вес щебня, т./м<sup>3</sup>;

ОЦ – отпускная цена щебня с погрузкой в автосамосвалы, тыс. руб.

В России эксплуатируется дробильное оборудование как стационарного, так и мобильного типа. **Что касается цены на такое оборудование, то она достаточно высока.** Экскаватор с навесным оборудованием примерно от 200 тыс. евро, дробильно-сортировочный комплекс - от 350 тыс. евро и до 1 млн. евро. При стоимости дробильно-сортировочного комплекса в размере 0.5 млн. евро (20 млн. руб.) срок окупаемости проекта составит более 10 лет.

В настоящее время компания «Каскад», работающая на воронежском рынке, оказывает услуги по захоронению ТБО по цене 70 руб. за кубометр, что на порядок ниже отпускной цены щебня, полученного в результате переработки строительных отходов. Следовательно, для того чтобы проект по переработке строительных отходов был инвестиционно привлекательным для частного бизнеса, услуги по захоронению ТБО должны быть сопоставимы с отпускными ценами на щебень, полученный в результате переработки строительных отходов.

#### Литература

1. Электронный ресурс [<http://nauka21vek.ru/archives/34449>]
2. М. А. Фахратов, В. И. Сохряков, Е. К. Калмыкова, А. А. Белов. Эффективное использование отходов бетонного лома в качестве заполнителя в производстве бетонных и железобетонных изделий. Электронный ресурс <http://www.ids55.ru/ais/articles/2010-05-28-02-30-15/806-2012-08-10-09-38-19.html>
3. Электронный ресурс [http://atagos.com.ua/art/stroitelnye\\_otkhody/](http://atagos.com.ua/art/stroitelnye_otkhody/)
4. Электронный ресурс [http://www.tartc.ru/price/pererabotka\\_stroitelnye\\_othody/](http://www.tartc.ru/price/pererabotka_stroitelnye_othody/)

*Шубаева М.А., Зацепина Е.А.*

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ

В российской хозяйственной практике так сложилось, что из всех нововведений, осуществляемых на предприятиях, та их часть, которая относится к сфере менеджмента чаще всего традиционно остается в тени не только для самих предприятий, но и при проведении исследований по проблемам инноваций. В то же время значимость качественного и эффективного управления, степень его влияния на результаты деятельности любой организации уже никем не подвергаются сомнению.

Управленческие нововведения часто выпадают из поля зрения руководителей, сводящих обычно развитие предприятия к техническим или технологическим новациям. При таком подходе предприятие не рассматривается как система деятельности, из нее выхватывается лишь ее «основной» процесс, т.е. технический и технологический, не рассматривая организационный и кадровый аспект деятельности предприятия, в итоге возможности для его развития могут существенно снижаться.

Таким образом, благодаря инновационным принципам и процедурам управления, предприятие может получить устойчивые конкурентные преимущества и изменить расстановку сил на рынке.

Прежде всего, остановимся на анализе понятия «управленческие инновации».

Все множество определений управленческих инноваций можно разделить по двум признакам. Во-первых, это наличие или отсутствие разделения понятий «организационная» и «управленческая» инновация. Ряд авторов рассматривает отдельно организационные и управленческие инновации. В данном случае организационные инновации охватывают изменения в организации производства, управленческие – в структурах и методах управления компанией. Другие авторы либо отождествляют организационные и управленческие инновации, либо рассматривают в комплексе организационно-управленческие инновации. В настоящей статье под управленческими нововведениями понимаются изменения в системе управления компанией, обеспечивающие эффективную настройку внутренней среды компании в соответствии с динамикой внешней среды. [3, с.55]

Отличительными признаками управленческих инноваций являются, во-первых, гораздо более значимая роль внешних агентов. Речь идет прежде всего об ученых и консультантах. Эти внешние агенты редко развивают новые практики самостоятельно, но они осуществляют важный вклад, как в процесс экспериментирования, так и в последующий этап ратификации инновации. Во-вторых, имеет место большая рассеянность и постепенность процесса, чем это обычно наблюдается, например, в технологических

инновациях. Внедрение большинства новых идей в менеджменте занимает несколько лет, и иногда невозможно сказать с уверенностью, когда инновация на самом деле возникла.

Для анализа сущности управленческих инноваций одной из наиболее полных и логичных классификаций является классификация, которая предлагается использовать и следующее деление нововведений:

- инновации, улучшающие нормативную схему (например, реорганизация системы управления, совершенствование показателей ее деятельности и др.); - инновации, приближающие действующую схему управления к нормативной схеме (подбор и расстановка кадров, увеличение квалификации работников, более эффективное применение материальных и моральных стимулов и др.);

- инновации, повышающие точность и полноту решения управленческих задач в действующей схеме управления (внедрение информационных систем управления, внедрение типовых проектных решений, проведение мероприятий научной организации труда и др.).[3, с.55-58]

Целью управленческого аспекта в деятельности предприятия является прежде всего разработка и внедрение управленческих инноваций в соответствии с новыми экономическими реалиями. В первую очередь рассмотрим процесс возникновения и развития управленческих инноваций в компании. Разработанная модель возникновения и развития управленческих инноваций состоит из четырех основных ступней:

- 1) неудовлетворенность настоящим положением дел;
- 2) вдохновение из внешних источников;
- 3) изобретение;
- 4) внутреннее и внешнее признание.

*Первый этап.* Возникновение управленческих инноваций выступает ответом на различные формы вызова, с которым сталкивается предприятие. В отличие от технологических инноваций, управленческие нововведения возникают преимущественно через необходимость.

*Второй этап.* Кроме желания улучшить деятельность предприятия, менеджеры-новаторы нуждаются и во вдохновении. Это могут быть примеры из других структур, их аналоги в различных социальных системах или недоказанные, но привлекательные новые идеи. Многих управленцев-новаторов, ставших инициаторами управленческих инноваций, объединяет профессиональный опыт в самых разнообразных функциональных областях и странах.

*Третий этап.* Спецификой управленческих инноваций является то, что в большинстве случаев невозможно точно определить момент, когда новая практика, процесс или структура были впервые придуманы. Этот момент крайне редко материализован и плохо поддается описанию. Соединив вместе различные элементы проблемы (неудовлетворенность настоящим

положением вещей) с различными элементами ее возможного решения (обычно они включают вдохновение извне и четкое понимание внутренней ситуации), менеджер – новатор приходит к изобретению.

*Четвертый этап.* Для управленческих инноваций, как и любых других, характерны риски и неопределенность отдачи, в результате чего они сталкиваются с сопротивлением со стороны людей, которые не понимают потенциальные выгоды или чувствуют, что окажутся в проигрыше в результате нововведений. Поэтому критическая стадия процесса для менеджеров-новаторов связана с завоеванием признания своих идей. [2, с.118]

Для ускорения процесса формирования управленческих инноваций выдвигаются следующие предложения:

- Инновации не должны являться исключительной прерогативой научно-исследовательских лабораторий или конкретных сотрудников. Чтобы стимулировать управленческие инновации, необходимо внушить их важность для организации на всех структурных уровнях компании.
- Необходимо создать культуру решения проблем в компании. Для этого нужно изменить типичную реакцию сотрудников на необычные задачи, возникающие перед ними. Обеспечить переход от попыток найти стандартное решение к поиску новых решений.
- Необходимо создавать возможности для экспериментирования с низкими рисками. Например, обеспечить создание некой экспериментальной модели, в которой каждая инновация может быть протестирована с участием ограниченного числа людей в течение ограниченного периода времени.

Инновации в области менеджмента должны носить не разовый, а периодический характер. Только тогда их воплощение приведет к успеху компании.

Приведенная выше последовательность возникновения и развития управленческих инноваций помогает уяснить суть данного процесса, но не затрагивает способов обеспечения целенаправленного формирования управленческих нововведений в компании.

Для выполнения подобных задач на предприятия должен быть сформирован управленческий механизм, обеспечивающий поддержку реализации инноваций всех типов. Наиболее распространенными механизмами реализации управленческих инноваций являются структурный механизм, механизм принятия решений, информационный механизм.

Эти механизмы позволяют оценить эффективность управленческих инноваций, используя следующую последовательность:

- определить реальные полезные результаты, которые должны быть получены;
- обозначить ограничения – например, интервал времени для получения управленческого эффекта или объем выделенных ресурсов;

- определить степень соответствия получаемого управленческого эффекта желаемым значениям;

И выбрать управленческую инновацию, которая позволит адекватно обеспечить управленческий эффект с минимальными затратами ресурсов всех видов.

По данным статистики, уровень развития организационные и управленческие инновации отстают от использования других видов инноваций в 3-5 раз. Международные рейтинги показывают на низкий уровень данного показателя в России. Статистические справочники РФ выделяют лишь два вида управленческой деятельности, включенных в отчетность: организационные и управленческие инновации. В 2011 году организации, осуществлявшие организационные инновации составляли 857 единиц (из них 84,5% - в обрабатывающем производстве); управленческие инновации – 615 единиц (из них 96,4% - в обрабатывающем производстве). В среднем на производственные предприятия в 2011 г. приходилось расходов на инновационное развитие – 2,1 млн.руб. в год, в том числе на обрабатывающую промышленность – 1,8 млн.руб., высокотехнологичные отрасли – 1,1 млн.руб. При этом каждое второе предприятие имело готовые, но не использованные организационные инновации в течение последних трех лет. [1, с. 16-17]

Объем производства с использованием управленческих инноваций в 2011 г. составлял **94,89**млн.руб., в т. ч. в обрабатывающем производстве 21,8 млн.руб.; в 2010 г. – **30,73** млн.руб., в т.ч. в обрабатывающем производстве 23,1 млн.руб. Расчеты показали, что затраты на управленческие инновации составили в 2009 г. – 1,1 млн.руб. (1,2%); в 2011 г. – 2,1 млн.руб. (6,8 %), от стоимости произведенной продукции. Это, безусловно, является положительным моментом в деятельности отечественных предприятий, поскольку от эффективности управления основными процессами предприятия зависит общая его результативность. [1, с. 20]

Анализируя инновационные процессы на отечественных предприятиях, следует отметить, управленческие инновации основываются на объективных процессах изменений условий хозяйственной деятельности предприятий и соответствующих изменениях содержания управленческой деятельности. Изменения в организационных структурах и управленческих процессах - это внутренняя организация, трудовые процессы, процессы принятия методов работы и управления, информационные системы; изменения в организационной культуре - ценности, традиции, неформальные отношения, мотивы и процессы, стиль руководства; изменения в людях - руководство и персонал, их компетентность, отношения, мотивация, поведение и эффективность в работе.

Таким образом, важным аспектом в общей системе инноваций на отечественных предприятиях должны стать управленческие инновации. Это позволит повысить общую эффективность деятельности предприятия,

ускорить темпы его развития, что, в свою очередь, приведет к достижению положительного конечного результата, запланированного предприятием.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балацкий Е., Лапин В. Инновационный сектор промышленности. //Экономист. - 2010. - №1. – С.15-26.
2. Лагута И.В. Особенности экономического управления инновационными процессами на промышленных предприятиях // Проблемы социально-экономического управления. Сборник аспирантских научных трудов.- Русский гуманитарный интернет университет. М. – 2008 г . – С.118-122
3. Соколов Д.В, Юркан Е.И. Управленческие инновации: механизмы реализации Учебное пособие.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 106 с.

### Белых Ю.А., А.Г. Палагутин

*Рассматривается целесообразность внедрения инноваций, направленных на повышение безопасности дорожного движения в дорожном хозяйстве. Определяются инновационные подходы, направленные на повышение безопасности дорожного движения, а также результаты, ожидаемые впоследствии внедрения инновационных мероприятий. Рассматриваются количественные и качественные методы оценки эффективности использования инноваций.*

### **АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В ДОРОЖНОМ ХОЗЯЙСТВЕ.**

Одной из наиболее актуальных проблем в настоящее время является проблема повышения безопасности дорожного движения.

Аварийность на автомобильном транспорте - одна из острейших социально-экономических проблем, требующих решения на государственном уровне.

Быстрый рост численности автотранспортного комплекса за последние годы и массовое включение в дорожное движение новых водителей и перевозчиков привели к существенному изменению условий дорожного движения, что оказало негативное влияние на состояние аварийности.

В городах Российской Федерации к 2020 - 2025 годам ожидаемый уровень автомобилизации составит 550 автомобилей на 1000 жителей, что в

1,5 раза выше уровня достигнутого в настоящее время на большей части территории России и в 5 - 8 раз выше уровня, в расчете на который создавалась улично-дорожная сеть. Воронежская область не является исключением.[1]

В целях уменьшения социально-экономического ущерба от дорожной аварийности в условиях постоянного роста автомобильного парка необходимо непрерывное развитие государственной системы обеспечения БДД.

Сложившийся дисбаланс между ростом автомобильного парка и уровнем развития улично-дорожной сети городов и населенных пунктов привел к ухудшению условий движения, заторам; снижение уровня обучения водителей транспортных средств – к появлению на автодорогах большого числа водителей, не имеющих достаточного опыта управления транспортными средствами, и, как результат, к росту количества ДТП и тяжести последствий совершенных аварий.

В России фактически отсутствует система организационно-планировочных и инженерных мер, направленных на совершенствование организации движения транспорта и пешеходов в городах (регламентация скоростных режимов, введение одностороннего движения и т.д.). [2]

Реализуемые мероприятия носят эпизодический характер. Поэтому в городах постоянно возникают заторы, существенно затрудняющие и ограничивающие дорожное движение.

В связи с данной проблемой целесообразно определить инновационные подходы, направленные на повышение безопасности дорожного движения. Для этого необходимо:

- Внедрение современных методов регулирования транспортных потоков.
- Введение интеллектуальных транспортных систем.
- Восстановление системы дорожных фондов.
- Разработка методов оптимизации скоростных режимов движения транспортных средств.
- Развитие автоматизированных систем управления движением (АСУД) транспортных средств:
  - ✓ Оснащение светодиодными светофорами, современными управляющими контроллерами, экологическими датчиками, детекторами транспорта;
  - ✓ Оснащение табло обратного отчета времени разрешающего сигнала, дополнительными звуковыми сопровождающими устройствами;
  - ✓ Техническое переоснащение центральных управляющих пунктов АСУД линиями связи.
- Развитие системы СРО (саморегулируемых организаций).

- Применение инновационных материалов и технологии в дорожном строительстве:
  - ✓ качественное дорожное полотно, соответствующее всем необходимым нормам и требованиям;
  - ✓ специально оборудованные, хорошо освещенные места для отдыха в придорожной зоне;
  - ✓ дорожные знаки, предупреждающие и несущие полезную и необходимую для водителя информацию;
  - ✓ ограждения вдоль дороги на ее опасных участках).
- Формирование госзаказа на инновации в дорожном хозяйстве.
- Построение инновационных моделей управления системой безопасности дорожного движения.
- Совершенствование системы лицензирования в сфере подготовки водителей.

Целями внедрения инновационных мероприятий является следующее:

- сокращение количества лиц, погибших в результате дорожно-транспортных происшествий;
- сокращение количества дорожно-транспортных происшествий с пострадавшими;
- устранение мест концентрации ДТП;
- улучшение и сохранение транспортно-эксплуатационного состояния федеральных автодорог и дорожных сооружений;
- создание условий для безопасного и бесперебойного движения транспортных средств;
- повышение пропускной способности автомагистралей;
- повышение качества подготовки водителей автотранспортных средств, развитие системы подготовки водителей транспортных средств и их допуска к участию в дорожном движении;
- развитие автоматизированной системы управления дорожным движением и системы контроля за соблюдением водителями транспортных средств Правил дорожного движения, обслуживание и поддержание вновь построенных средств регулирования дорожного движения в исправном состоянии;
- предупреждение опасного поведения участников дорожного движения;
- сокращение детского дорожно-транспортного травматизма;
- сокращение времени прибытия соответствующих служб на место дорожно-транспортного происшествия, повышение эффективности их деятельности по оказанию помощи лицам, пострадавшим в дорожно-транспортных происшествиях;
- повышение уровня безопасности транспортных средств; существенное повышение эффективности функционирования системы государственного управления в области обеспечения

безопасности дорожного движения на федеральном, региональном и местном уровнях управления.

Важными индикаторами внедрения инноваций, направленных на повышение безопасности дорожного движения, являются:

- ✓ снижение транспортного риска (количество лиц, погибших в результате дорожно-транспортных происшествий, на 10 тыс. транспортных средств);
- ✓ снижение социального риска (количество лиц, погибших в результате дорожно-транспортных происшествий, на 100 тыс. населения);
- ✓ снижение тяжести последствий (количество лиц, погибших в результате дорожно-транспортных происшествий, на 100 пострадавших);
- ✓ сокращение количества мест концентрации дорожно-транспортных происшествий;
- ✓ сокращение количества дорожно-транспортных происшествий с участием водителей, стаж управления транспортным средством которых не превышает 3 лет;
- ✓ сокращение количества детей, пострадавших в результате дорожно-транспортных происшествий по собственной неосторожности.

Инновационные проекты с последующей эксплуатацией в дорожном хозяйстве имеют цель улучшение условий передвижения и повышения безопасности дорожного движения, поэтому целесообразно рассмотреть их социально-экономическую эффективность.

Повышение безопасности дорожного движения в дорожном хозяйстве обуславливает необходимость оценки эффективности исследований, поиск различных параметров, определяющих эту эффективность.

Для этого применяются качественные и количественные методы оценки эффективности использования инноваций.

Количественные методы разнообразны и могут оцениваться различными формулами. [3]

Качественные методы определения экономической выгоды от внедрения инноваций, направленных на повышение безопасности дорожного движения в дорожном хозяйстве, представлены на рисунке 1.

Внедрение инноваций, направленных на повышение безопасности дорожного движения, существенно влияет на улучшение условий передвижения, тем самым повышая потребительские свойства дорожного объекта, где применяется определенная инновационная технология.

Важным аспектом экономической выгоды от внедрения инноваций, направленных на повышение безопасности дорожного движения, является сокращение времени нахождения в пути.

В условиях хорошей освещенности дорог в ночное время, а также оборудованные и хорошо освещенные придорожные зоны, увеличивается скорость движения транспортного средства, уменьшаются затраты на ГСМ, ремонт и эксплуатацию транспортного средства.

При хорошей видимости на дороге уменьшается риск возникновения или вовлечения в ДТП, а при возникновении ДТП существенно уменьшается риск смертельного исхода, получения серьезных повреждений транспортным средством.

Для организаций, занимающихся грузоперевозками и пассажирскими перевозками, также возникает положительный эффект. [4] Сокращение времени нахождения в пути напрямую влияет на ускорение доставки грузов и пассажиров до места назначения.

Все это вкуче с уменьшением затрат на эксплуатацию транспортного средства существенно снижает себестоимость перевозок, поэтому в конкурентной среде транспортные компании могут позволить себе уменьшение цен на грузоперевозки и пассажирские перевозки.



Рисунок 1 – Структура экономической выгоды от внедрения инноваций

Немаловажным является экологический эффект, получаемый от внедрения инноваций. Уменьшение вредного воздействия на окружающую среду процессов эксплуатации дорог приведет к улучшению экологической обстановки в регионе [5].

Внедрение инноваций, направленных на повышение безопасности дорожного движения, предполагает улучшить, самый важный индикатор реализации инновационных мероприятий, - это уменьшение количества погибших в дорожно-транспортных происшествиях примерно на 8-9% по сравнению с предыдущими годами.

### **Библиографический список**

1. Областная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в Воронежской области на период 2007-2012 годов» от 22.12.2006 N 710-IV-ОД.
2. Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2006-2012 годах» (с изменениями на 18 августа 2007 года) от 17 октября 2005 года N 1707-р.
3. Федеральный образовательный портал. Экономическая эффективность инноваций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/33653279/>.
4. Провоторов И.А. Научно-методические основы управления инновационной деятельностью при создании платных автодорог на условиях концессии/ И.А. Провоторов [Текст] // автореф. дис. канд. экон. наук. – Воронеж, 2011.
5. Шibaева М.А. Моделирование инвестиционной деятельности на основе государственно-частного партнерства: теория, методология, практика (на примере дорожного хозяйства) / М.А. Шibaева [Текст] // автореф. дисс. докт. экон. наук. – Воронеж, 2009.

УДК 332.72

М.В. Фоменко

### **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО СТРУКТУРА**

*В статье дается определение «рынка недвижимости», подробно рассматриваются факторы, воздействующие на рынок недвижимости, описаны составляющие рынка недвижимости. Определены сегменты рынка недвижимости.*

«Рынок» в самом общем понимании определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком

значении понятие «рынок» используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Специфика рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. [2]

*«Рынок недвижимости — это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования».*

Однако более полным будет определение рынка недвижимости, представляющего комплекс отношений, связанных как с созданием новых объектов недвижимости, так и с эксплуатацией уже существующих.

*«Рынок недвижимости — это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости» [4].*

Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, ибо недвижимость - важнейшая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50 % мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, т.к. рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и т.д. для своего существования должны иметь или арендовать для своей деятельности необходимые им помещения.

Российский рынок недвижимости отражает все проблемы переходной экономики и характеризуется неравномерным развитием своих сегментов, несовершенной законодательной базой и низкой инвестиционной активностью граждан и юридических лиц. Вместе с тем этот рынок представляет собой перспективную сферу вложения капитала.[3]

За последние годы рынок недвижимости повысил свою активность с помощью действия кампаний, специализирующихся на операциях с недвижимостью, финансовых организаций и правительственных агентств. Тем не менее, его нельзя отнести к рынку совершенной конкуренции вследствие существенных особенностей функционирования, обусловленных такими факторами, как

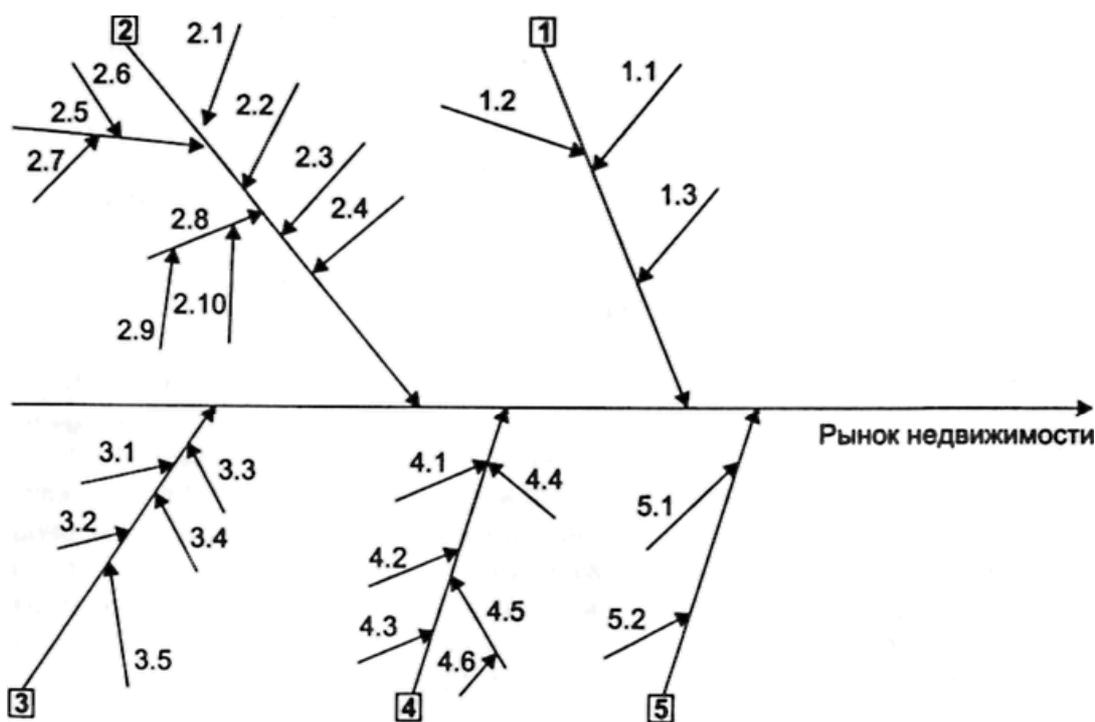
- специфика рынка недвижимости;
- относительно более высокие уровни риска, характерные для недвижимости;
- воздействие рынка капитала;
- невозможность достижения состояния равновесия между спросом и предложением.

Развитие рынка недвижимости определяется:

- *экономическим ростом или ожиданиями такого роста;*
- *финансовыми возможностями для приобретения недвижимости, что, в свою очередь, обусловлено стадией экономического развития региона;*
- *взаимосвязями между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района.* Некоторые районы находятся

в состоянии застоя, так как их основные отрасли промышленности перемещены в другие части страны или пришли в упадок. [2]

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность. Сложные причинно-следственные взаимосвязи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости, можно отразить в виде кривой, получившей название «рыбья кость» на рис.1. [2]



**Рис.1. Причинно-следственные взаимосвязи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости**

Факторы, воздействующие на рынок недвижимости.

1. Факторы государственного регулирования рынка недвижимости:

- 1.1 - нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимости;
- 1.2 - налоговое законодательство, регулирующее сделки с недвижимостью;
- 1.3 - отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне.

2. Общеэкономическая ситуация:

- 2.1 - производство национального дохода;
- 2.2 - объем промышленного производства;
- 2.3 - занятость трудоспособного населения;
- 2.4. - ставки доходности финансовых активов;
- 2.5 - платежный баланс страны;
- 2.6 - состояние торгового баланса;
- 2.7 - притоки капитала;
- 2.8 - оттоки капитала;

2.9 - рост доходов населения;

2.10 - индекс потребительских цен.

3. Микроэкономическая ситуация:

3.1 - экономическое развитие региона;

3.2 - диверсификация занятости работоспособного населения;

3.3 - экономические перспективы развития региона;

3.4 - притоки капитала в регион;

3.5 - оттоки капитала из региона.

4. Социальное положение в регионе:

4.1 - возможность межэтнических и военных столкновений;

4.2 - отношение к частному капиталу;

4.3 - отношение к иностранному капиталу;

4.4 - устойчивость политики администрации региона;

4.5 - уровень безработицы в регионе;

4.6 - популярность проводимой администрацией региона политики.

5. Природные условия в регионе:

5.1 - экологическое положение в регионе;

5.2 - наличие развитой инфраструктуры.

Как видно на рис.1, решающая роль принадлежит макроэкономическим факторам: политическая ситуация в стране и регионах, общеэкономическая ситуация, состояние финансового рынка. Если же действие макроэкономических факторов относительно стабильно, то состояние рынка недвижимости, приносящей доход, определяется микроэкономическими факторами. Такова основная характеристика факторов, влияющих на рынок недвижимости.

На рынке недвижимости выделяются две его составляющие: первичный и вторичный рынок недвижимости.

На первичном рынке недвижимость как товар выступает впервые. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти, а также строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику – физическому или юридическому лицу. Первичный и вторичный рынки тесно взаимосвязаны. Например, если по каким-либо причинам (спад деловой активности, неблагоприятная экологическая обстановка, затяжной межнациональный или религиозный конфликт и т.д.) в регионе увеличивается предложение недвижимости на вторичном рынке, то автоматически падает спрос и цены на первичном рынке.

Подобное деление рынка имеет место и на рынке потребительских товаров, рынке ценных бумаг и т.д. Но там товары свободно перемещаются в экономическом пространстве, в то время как предложение на рынке

недвижимости всегда привязано к определенному региону, в рамках города – определенному району или даже микрорайону. [5]

Рынок недвижимости имеет сложную структуру. Её классификация по определенным признакам определяется целями анализа, в зависимости от которых изменяются приоритеты и значимость, придаваемая тому или иному рассматриваемому параметру. Выделяют различные сегменты рынка[1]:

1. По типу недвижимости (жилая, офисная, индустриальная, складская, многофункциональная недвижимости). Общая черта их – по функциональному назначению они предназначены для ведения специфического бизнеса.
2. По различным регионам (например, регионы со стабильно высокой занятостью, регионы с вновь возникшей высокой занятостью, регионы с циклической занятостью, традиционно низкой занятостью, с вновь возникшей низкой занятостью).
3. По инструментам инвестирования в недвижимость (рынок прав преимущественной аренды, рынок смешанных долговых обязательств, рынок ипотеки, собственного капитала, заемного капитала, опционов).
4. По степени готовности (готовые объекты; объекты, требующие реконструкции или капитального ремонта; незавершенные объекты).
5. По форме собственности (частные объекты недвижимости, государственные и муниципальные объекты недвижимости).

На рынке недвижимости сформировались и активно действуют различные рыночные структуры, способствующие эффективности его оборота.

Субъектами рынка недвижимости являются:

- покупатели (физические и юридические лица);
- инвесторы;
- продавцы (собственники имущества, фонды имущества, органы, уполномоченные местной властью);
- всевозможные посредники, организующие процесс купли-продажи и передачи прав собственности (агентства оценщиков; риэлтерские фирмы; юридические фирмы; рекламные агентства; биржи недвижимости; страховые компании; аукционные фирмы; фондовые биржи; конкурсные комиссии; чековые инвестиционные фонды; комиссии по приватизации предприятий; банки (в т.ч. ипотечные) и др.
- государственные органы (бюро технической инвентаризации; комитеты по управлению имуществом (КУГИ); арбитражные суды; нотариальные конторы; налоговые инспекции; комитеты по земельным ресурсам и землеустройству).[5]

Взаимосвязи и взаимоотношения между субъектами первичного и вторичного рынка имеют сложную функциональную структуру, цель которой - удовлетворение потребительского спроса на объекты недвижимости.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 465с.
2. Грязнова А.Г. Оценка недвижимости. – Учебник.- М.: Финансы и статистика, 2008. – 560с.
3. Новиков Б.Д. Рынок и оценка недвижимости в России. – М.: Экзамен, 2000. – 243с.
4. Фридман Дж., Орлуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. – М., 1995. – 124с.
5. Цыгененко В.С. Экономика рынка недвижимости. Учебное пособие. – СПб: СПбГУИТМО, 2008. – 120с.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия*

УДК 658.7(470.324)

### ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ – НОВЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ

Ярославцева Ю. И. <sup>2</sup>

С начала 21 века Россия прошла огромный путь в социально-экономическом и политическом развитии. Наступает качественно новый этап, требующий эффективного использования накопленного опыта и ресурсов. Страна переходит к масштабной модернизации существующих экономических процессов во всех сферах экономики с целью достижения высокого уровня конкурентоспособности. Без модернизации транспортно-логистической инфраструктуры сделать это будет невозможно.

Современное состояние транспортно-логистической системы можно охарактеризовать словами Президента РФ В.В.Путина: «наша транспортная система так и не стала единым организмом. Различные виды транспорта недостаточно интегрированы между собой. Очевидно, что на такой базе, с такими проблемами, не могут быть выстроены эффективные логистические схемы» [1].

Применительно к Воронежской области необходимо отметить, что одной из основных задач ее успешного экономического развития является

---

<sup>2</sup>Ярославцева Юлия Ивановна, старший преподаватель кафедры «Экономики и основ предпринимательства» ФГБОУ ВПО Воронежский государственный архитектурно-строительный университет (ФГБОУ ВПО ВГАСУ)

эффективное функционирование транспортно-логистического комплекса. Темпы роста региона напрямую зависят от его транспортно-логистических возможностей. Только от совместных усилий органов власти, бизнеса и науки зависит эффективное решение проблем комплекса. Нельзя перекладывать ответственность на одну из указанных составляющих, т.к. только общими усилиями возможно решение тех основных задач, которые стоят как перед Правительством Воронежской области, так и перед бизнесом.

Повышение конкурентоспособности Воронежской области, активное формирование и продвижение привлекательного образа региона с точки зрения транспортно-логистических и инвестиционных возможностей, развитие информационных технологий, внедрение и адаптация мировых стандартов и решений в области логистики сегодня являются наиболее приоритетными задачами.

Главным фактором гармоничного и динамичного развития экономики региона в целом являются опережающие инвестиции в транспортно-логистический комплекс. Уровень его развитости самым прямым образом влияет на приток капитала в любую другую отрасль. Это доказывает мировой и имеющийся передовой отечественный опыт.

Крупным инвестиционным проектом Правительства Воронежской области является транспортно-логистическая зона (ТЛЗ) «Чертовицкое». Этот проект был официально заявлен в 2008 году и предполагал создание в районе воронежского аэропорта цепочки складских комплексов и техцентров для обслуживания грузопотоков, следующих в город Воронеж и транзитом через него.

Судя по заявленной в проекте площади ТЛЗ равной 117 га, по ее географическому расположению на пересечении двух транспортных коридоров, включая трассу М-4 «Дон», с течением времени ей предстояло стать одним из важнейших транспортно-логистических центров в Центрально-Черноземном регионе. Такая задача была отражена, в том числе в правительственном документе «Стратегия развития ТЛЗ «Чертовицкое»» [2], и нашла свою реализацию в строительстве складского комплекса «Воронежская логистическая компания» и логистического центра «Аэробус». Однако, как показала практика, эти два объекта стали первыми и пока последними в ТЛЗ, в то время как к концу 2011 года здесь уже должны были располагаться несколько складских комплексов, техцентров и зона отдыха.

По сути это означает, провал заявленного проекта, а вместе с ним - и первой попытки привить Воронежу компетенцию логистического центра Черноземья.

По мнению генерального директора Inter Logistics Group С. Нестерова, у города Воронежа действительно есть все необходимые предпосылки, чтобы занять благоприятную нишу. Помимо транспортных коридоров – граница с Украиной, высокая численность населения, имеющийся кадровый потенциал

[3].

А. Кулешов, заместитель директора Siemens IT Solutions по развитию, также считает, что создание мультимодального международного логистического комплекса из всех регионов Черноземья наиболее целесообразно именно в городе Воронеже [2]. В качестве примера он приводит опыт компании Siemens, которая, выбирая между Воронежской областью и Липецкой особой экономической зоной, с ее льготами и преференциями, в итоге остановилась именно здесь.

Не вызывает сомнений и то, что крупный логистический комплекс мог бы, в свою очередь, сослужить хорошую службу региону. Самый скромный расчет экономики ЛТЗ «Чертовицкое» показывает, что за 10 лет совокупная выручка ее резидентов должна была составить 71 млрд. рублей. Из них чистая прибыль – около 16 млрд. рублей. Это не считая мультипликативного эффекта [2].

Однако проект не реализован по разным причинам, в том числе связанным с перестановками в Правительстве Воронежской области, с реформами и, прежде всего, с тем, что не получил софинансирования. Предусматривались средства Инвестиционного фонда РФ, однако этот расчет не оправдался.

Сегодня с приходом в Воронежскую область нового губернатора, методы привлечения инвестиций тоже изменились. Но, несмотря на это, структурные проблемы остаются прежними: отсутствие ясной и четкой стратегии развития области, слабое использование имеющегося потенциала, недостаточный диалог между властью и бизнесом и т.д.

До сегодняшнего дня так и не понятна позиция Правительства Воронежской области в решении вопросов развития региона. Давно доказано, что складское хозяйство, транспорт, логистика – это ресурсная составляющая любого субъекта, обуславливающая темпы его развития. Но правительство области в этой сфере ограничивается только статистическими наблюдениями за грузопотоками. Нет того диалога, когда представители власти области интересуются ростом объемов перевозок и чем они могут помочь, чтобы эти объемы увеличились.

Осенью этого года в Воронежской области на границе с Украиной открылся современный таможенный пункт пропускной способностью до 500 автомобилей в сутки [2]. То есть условия для пропуска, в том числе грузов, на границе созданы самые благоприятные. Однако возникает вопрос, будут ли полноценно использованы новые возможности, если нет другой необходимой инфраструктуры – логистических комплексов, техцентров и т.д.

У представителей власти к этой проблеме, как выясняется, заинтересованность оказалась слабой, а бизнес с этой задачей в одиночку не справится.

В настоящее время узкоотраслевых документов регламентирующих развитие транспортно-логистического комплекса в Воронежской области нет. Представители городской власти в этом отношении оказалась более

оперативными. Недавно, мэром города Воронежа было дано конкретное поручение ряду служб о начале разработки комплексной программы поддержки инвестиций на территории города. Программа затрагивает, в том числе, рассматриваемый аспект и готова вместить в себя новые конкретные идеи от представителей транспортно-логистического бизнеса.

Сегодня очень часто делается акцент на индустриальный парк «Масловский» как успешно реализующаяся альтернатива всем не успешным региональным проектам. Территория индустриального парка располагается на границе города Воронеж и Новоусманского района Воронежской области в непосредственной близости от поселка Масловка. Северная часть парка попадает в границу города, южная часть расположена на территорию района. Индустриальный парк занимает территорию 598 га земель промышленного назначения. Территория индустриального парка с запада примыкает к участку Юго-Восточной железной дороги направления Москва – Новороссийск. На данном участке располагается грузовая железнодорожная станция «Масловка» расстояние до которой составляет 2 км. Расстояние до федеральной трассы М4 «Дон» составляет 15 км [4].

Но, если более внимательно присмотреться, то и там существуют аналогичные проблемы.

Так, в индустриальном парке «Масловский» до сих пор не создано управляющей компании. То есть работать с резидентами некому [2]. Так же, как некому заниматься вопросами логистики на уровне Правительства области, в котором нет ни одного специализированного департамента, отдела или конкретного чиновника. Не в этом ли заключается основная причина, из-за которой не реализован проект ТЛЗ «Чертовицкое».

Тем не менее, не утрачена заинтересованность представителей транспортно-логистического бизнеса в реализации соответствующих проектов. Есть и представители власти, проявляющие интерес к поставленной проблеме. Кроме того активно идет процесс вывода таможенных постов (и соответственно грузопотоков) из Москвы и Подмосковья в прилегающие к ним регионы, что может оказаться для Воронежа очень благоприятным фактором. Актуальной является идея превращения Воронежской области в основной перевалочный пункт грузов между Москвой и восточной Украиной. С открытием нового таможенного терминала ее актуальность только возрастет.

В настоящее время главное, чтобы представители власти региона осознали выгоду и проявили свою заинтересованность в развитии данного направления. Это сегодня – основное условие для того, чтобы попытки сделать из города Воронежа крупный транспортно-логистический центр, увенчалась успехом.

### **Список используемой литературы:**

1. Путин недоволен состоянием транспортной системы РФ // Интернет-журнал «НОВАЯ ПОЛИТИКА», 22 октября 2008. (<http://www.novopol.ru>).
2. Крамченко Е. Названы причины провала транспортно-логистической зоны «Чертовицкое». Агентство Бизнес Информации ABIREG.RU, 26 июля 2011. (<http://www.abireg.ru>).
3. Нестеров С. Комментарий к статье «Формирование транспортно-логистической системы Воронежской области – стратегическое направление реализации транзитного потенциала России» // Журнал «Логистика». – М.: Агентство «[МАРКЕТ ГАЙД](http://www.marketguide.ru)», 2011. - №5 – С. 26.
4. <http://econom.govvrn.ru> Департамент экономического развития Воронежской области.

**В.В. Гасилов, С. М. Анисимов**

### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОСТАВЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ.

Рассмотрены вопросы целесообразности осуществления кластерной политики в регионе и оценки эффективности инвестиционных проектов по созданию территориальных кластеров и предложена методика диагностики возможности создания кластера в конкретной отрасли рассматриваемого региона.

Анализ методологии оценки эффективности инвестиционных проектов и практики их реализации свидетельствует о том, что основным подходом, используемым в проектировании, является ориентация на оценку инвестирования в конкретный объект без достаточной увязки с изменением внешней среды. Это приводит, с одной стороны, к недоучету отдельных факторов, а также изменений, происходящих в ходе реализации проекта в системе аналогичных или смежных объектов. Прежде всего это касается инвестиционных проектов, которые реализуются

комплексно и предполагают создание нескольких объектов и развития региональной сети производств или развития сферы услуг.

Как правило, создание комплекса таких объектов приводит к развитию не только конкретного бизнеса, но и целиком отрасли в конкретном регионе. Как правило, такие комплексные инвестиционные проекты реализуются в рамках областных или федеральных целевых программ. В последние годы значительное развитие получило инициирование реализации групп инвестиционных проектов с

ориентацией на создание сети территориально производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территории.

«Методическими рекомендациями по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации», разработанными Комитетом Совета Федерации по делам Федерации и региональной политики определены цели и задачи кластерной политики, направления содействия развитию кластеров, и создание благоприятных условий для их функционирования, в том числе за счет механизмов финансовой поддержки кластерной политики на федеральном уровне и в субъектах Российской Федерации. Развитие территориальных кластеров в России определено как одно из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики. В настоящее время использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов и муниципальных образований.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусмотрено создание территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий.

На федеральном уровне сформирован ряд механизмов,

позволяющих осуществлять гибкое финансирование и организационно-техническую поддержку процедуры создания кластеров. Однако, как показывает практика, на сегодняшний день, отсутствует как механизм оценки целесообразности создания территориального кластера и эффективности его функционирования в будущем, так и механизм оценки реализуемости комплексных инвестиционных проектов в составе кластера.

Майкл Портер определяет кластер как «форму сети, которая происходит в пределах географической локализации, в которой близость фирм и институтов гарантирует некоторые формы общности и увеличивает частоту и влияние взаимодействий»

Другими словами кластеры это географически близкие группы взаимосвязанных компаний, совместное местоположение которых способствует формированию и увеличению преимуществ, создающих стоимость, являющихся результатом сети взаимодействий между фирмами.

Опыт участия в разработке бизнес плана инвестиционных проектов в составе туристического кластера «Центральный» в Воронежской области показал, что проектирование числа и мощности объектов осуществляется в инициативном порядке без достаточного обоснования количественного и качественного состава объектов кластера.

Экономическая и социальная эффективность объектов в составе кластера оценивается изолированно, а затем механически происходит объединение этих объектов в кластер, в том числе путем суммирования финансовых результатов.

В частности в составе кластера «Центральный» планируется создание трех основных туристических зон: туристско-развлекательный комплекс «Графская усадьба» в с. Слобода Бобровского района, туристско-развлекательный комплекс «Дивногорье» х. Дивногорье Лискинского района, туристический комплекс в х. Кувшин Витебского сельского поселения Подгоренского района. Для каждого из этих объектов было разработано отдельное технико-экономическое обоснование. При механическом соединении разрозненных проектов не учитывалось главное преимущество кластерного образования – эффект синергии.

По нашему мнению, для решения вопроса о создании кластера на базе нескольких инвестиционных или бизнес проектов необходимо оценить условия для функционирования данного кластера на выбранной территории.

В отечественной науке вопрос обоснования объективности создания кластера в конкретных условиях не исследован. В зарубежной литературе предлагается ряд показателей, которые позволяют оценить

степень агломерации предприятий данной отрасли в рассматриваемом регионе, а также показатели, оценивающие степень монополизации отрасли. По нашему мнению эти показатели в совокупности с экспертной оценкой целесообразно использовать для диагностики возможности создания кластера в конкретной отрасли рассматриваемого региона.

С этой точки зрения, представляет интерес такой показатель географической агломерации, как индекс Элиссона-Глайзера, характеризующий уровень агломерации

$$G_{EGk} = \frac{\sum_i (S_{ki} - S_i)^2}{1 - \sum_i S_i^2} \quad (1)$$

где  $k$  –  $k$ -тый вид деятельности ( $k=1, \dots, K$ ),  $i$  –  $i$ -ый географический объект, например, район области ( $i=1, \dots, m$ ), а  $S$  – доля географического объекта  $i$  в уровне занятости в отрасли  $k$  ( $S_{ki}$ ) и доля объекта  $i$  в общем уровне занятости региона  $S_i$ .

Другой показатель, который может быть использован для оценки возможности создания кластера - Индекс Херфиндаля-Хиршмана:

$$H_k = \sum_{f_k=1}^{F_k} R_{f_k}^2 \quad (2)$$

Где  $R_{f_k}$  – рыночная доля компании  $f$  в отрасли  $k$ , а  $F_k$  - общее число компаний на рынке (в отрасли).

Данный показатель позволяет оценить уровень монополизированности отрасли,

так как кластеру, как рыночной структуре наиболее благоприятствует рынок, максимально приближенный к условиям совершенной конкуренции и с минимальной степенью монополизации.

На основании изученных взглядов различных исследователей на природу кластеров нами выделены основные признаки, с помощью которых возможно проводить анализ наличия благоприятных экономических условий для создания кластеров в регионе:

- уровень конкуренции в отрасли
- наличие в отрасли агломерации.

На основе оценки инвестиционных проектов в составе туристического кластера «Центральный» Воронежской области исполнителями проекта и представителями департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка была произведена экспертная балльная оценка значимости каждого из перечисленных параметров, которая, представлена на раздаточном материале

Критерий	Индикативная оценка пороговых значений	Баллы
1. Индекс Херфиндаля-Хиршмана	Индекс < 0,01 – высокая конкуренция	10
	$0,01 \leq$ Индекс < 0,05 – развитая конкуренция	7
	$0,05 \leq$ Индекс < 0,25 – умеренная конкуренция	3
	Индекс > 0,25 – слабая конкуренция	0
2. Индекс $G_{EGk}$	Индекс < 0	0
	$0 \leq$ Индекс < 0,02	3
	$0,02 \leq$ Индекс < 0,05	7
	$0,05 \leq$ Индекс	10
3. Удаленность от географического центра	до 20 км	3
	до 50 км	2
	свыше 50 км	1
4. Удаленность участников друг от друга	до 20 км	3
	до 50 км	2
	свыше 50 км	1
5. Наличие государственной поддержки	финансирование затрат, части затрат компаний отрасли	3
	предоставление налоговых преференций	2
	предоставление грантов	1
	организационная, информационная и прочая поддержка	1

<b>Критерий</b>	<b>Индикативная оценка пороговых значений</b>	<b>Баллы</b>
6. Показатель инвестиционной привлекательности регионов	Высокий уровень привлекательности	11
	Средний уровень привлекательности	10
	Низкий уровень привлекательности	9

Поскольку для различных инвестиционных проектов создания региональных кластеров сложно установить единые пороговые значения, предлагается данную систему оценки использовать при вариантном проектировании, а также при выборе структуры кластера. В этом случае используется сравнительных подход и выбирается вариант с наилучшими значениями бальной оценки.

Если бальная оценка максимальная, то создание кластера целесообразно, а группировка инвестиционных проектов в состав территориального кластера приведет к образованию дополнительного экономического и социального эффекта за счет синергии.

Предлагаемая оценка позволит с одной стороны, уберечь от ошибок при попытке создания нереализуемого кластера, а с другой стороны – наоборот - подтвердить обоснованность объединения объектов в кластер и более точно рассчитать социально экономический эффект от каждого инвестиционного проекта с учетом его прироста за счет синергии.

Феномен кластера, как объекта экономической агломерации

взаимосвязанных предприятий на некоторой территории, известен со времен ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX века, промышленные кластеры начали проявлять себя как важный фактор экономического развития регионов. Исследования природы и практики создания кластеров позволяет сделать вывод, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития, а инвестиционные проекты создания региональных кластеров отличаются высокой эффективностью.

## Список литературы.

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации / утв. Минэкономразвития РФ 26.12.2008 N 20615-ак/д19 // Правовая база КонсультантПлюс.
2. Breitzman A., Thomas P. The Emerging Clusters Project Final Report / A. Breitzman, P. Thomas // 1790 Analytics LLC. – 2007. – 479 p. – (<http://www.ntis.gov/pdf/Report-EmergingClusters.pdf>).

### **ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОТРАСЛИ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Шитиков Д.В., ассистент кафедры экономики и основ предпринимательства

Аннотация: В статье рассмотрены возможные риски при реализации проектов государственно-частного партнерства в развитии дорожной инфраструктуры при интеграции зарубежного опыта в отечественную практику.

Как показывает мировая практика, привлечение частных инвестиций в государственные проекты по развитию дорожного хозяйства позволяет повысить эффективность их реализации и улучшить соотношение цены и качества государственных инвестиций.

Опыт государственно-частного партнерства (ГЧП) за пределами России предлагает руководство для потенциальных новых форм сотрудничества и инвестиционных моделей. Однако для успешной интеграции рисков в отечественной практике требуется идентификация возможных рисков с целью их предотвращения или минимизации.

При идентификации рисков желательна их укрупненная классификация на отраслевые, страновые (региональные) риски, финансовые риски, риски нормативно-правового регулирования, внутренние риски и риски изменений на внешнем рынке.

В дорожном хозяйстве отраслевые риски в первую очередь связаны с изменением цен на сырье, снижение общей покупательной способности и изменение цен за проезд, в случае установления платного проезда.

Изменение цен на материалы является чувствительным фактором в отрасли дорожного строительства, где до 75% от стоимости прямых затрат приходится на долю дорожно-строительных материалов [1].

Также, к этой группе рисков стоит отнести и возможное снижение общей покупательной способности и, как следствие, снижение спроса на

услуги проезда, что, в случае платности дороги для пользователей, отразится на поступлениях управляющей компании от основной деятельности и может осложнить обслуживание ее долговых обязательств, а также снижение инвестиционной привлекательности для дальнейшего развития подобных проектов и увеличение средневзвешенной ставки привлекаемых заемных средств. В случае модели управления по типу КЖЦ эти риски также приводят к потерям в результате недостижения запланированного социально-экономического эффекта от реализации проекта.

Изменение цен на услуги платного проезда связаны со сложностями определения величины спроса на обеспечение транспортной инфраструктурой и грузооборота с использованием автомобильного транспорта. Выявление и контроль данного риска зависит от результатов мониторинга конъюнктуры рынка и анализа чувствительности потребителей.

Страновые (региональные) риски оказывают влияние на инвестиционную привлекательность проекта и средневзвешенную ставку стоимости инвестированного капитала.

Оценка рисков изменения экономической ситуации дается независимыми рейтинговыми агентствами. Крупнейшими рейтинговыми агентствами (которые работают во всем мире) являются Moody's, Standard and Poor's и Fitch Ratings. Крупнейшими российскими рейтинговыми агентствами являются «Эксперт РА», «РусРейтинг», «Национальное Рейтинговое Агентство» и Рейтинговое агентство АК&М. Подобные оценки дают потенциальным инвесторам представление о вероятности своевременной выплаты взятых финансовых обязательств. Рейтинг России по международной шкале оценивается, как стабильный «BBB» и в иностранной, и в национальной валюте. Оценка риска перевода и конвертации валюты для российских несuverенных заемщиков остается на уровне «BBB».

Прогноз «Стабильный» отражает сбалансированность рисков с точки зрения рейтингов. С одной стороны, Standard & Poor's отмечает относительно низкий уровень долга правительства и позицию страны как нетто-кредитора (измеряемую показателем «узкого» чистого внешнего долга), с другой — зависимость бюджета и экономики от колебаний цен на ключевые экспортные товары.

К прочим страновым (региональным) рискам можно отнести политическую нестабильность, вероятность военных действий, стихийные бедствия, возможное прекращение транспортного сообщения и другие риски.

Для России в целом подобные риски оцениваются, как крайне низкие, кроме рисков возникновения стихийных бедствий, которые рассматриваются, как умеренные. Однако картина по регионам значительно отличается от общей оценки. Крупнейшее рейтинговое агентство в России «Эксперт РА» дает высокие криминальные и социальные риски для Северо-Кавказский ФО. Замыкает рейтинг Республика Дагестан и Чеченская Республика. Высоким

криминальным рискам также подвержены Смоленская, Новосибирская и Нижегородская области. При этом такие инвестиционные лидеры как г. Санкт-Петербург и Московская область занимают 49 и 51 место соответственно. К безопасным регионам относятся г. Москва, Краснодарский край, Оренбургская, Кировская, Воронежская, Ульяновская, Пензенская области [2].

Касаясь темы природных рисков, связанных со стихийными бедствиями, необходимо отметить, что проявляется общемировая тенденция роста природных катастроф. Основными природными опасностями в развитых регионах остаются наводнения, штормы и ураганы и засухи, которые занимают 33, 23 и 15% соответственно от всего объема бедствий. Наиболее резко увеличилось число катастроф, связанных с событиями гидрометеорологической природы, что свидетельствует об их взаимосвязи с деградацией природной среды и переменами климата [3]. Россия по сравнению с другими развитыми и развивающимися странами мира, по данному критерию не испытывает какой-то особой, исключительной угрозы. В данный момент в России присущи те же тенденции, что и миру в целом, как органической части мирового сообщества. Более того, проявляется тенденция снижения общего числа тяжело пострадавших от бедствий, за счет реализации Единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РСЧС), которая за сравнительно непродолжительный срок своего существования доказала свою результативность.

К финансовым рискам стоит отнести риски изменения процентных ставок, инфляционные и валютные риски.

На уровень процентных ставок в России в первую очередь влияет кредитно-денежная политика Центрального Банка (ЦБ) и правительства России. В данный момент кредитно-денежная политика ЦБ сосредоточена в среднесрочном периоде на последовательном снижении инфляции, а в более отдаленной перспективе – на поддержании стабильно низких темпов роста цен (стабильности цен). Для реализации задач по борьбе с инфляцией ЦБ планирует не проводить понижение ставок по своим обязательствам, а также увеличивать нормативы обязательных резервов [4].

Подобная политика с одной стороны обеспечивает устойчивость экономического роста и повышения благосостояния населения, но обратным фактором является долговременный дефицит ликвидности. Основной проблемой является отсутствие достаточного уровня инвестиций в экономику, несмотря на то, что в течение последних лет государство увеличивало долю денежной ликвидности, которой непосредственно управляет. Примером этого является концентрация большей части прибыли российской банковской системы в одном государственном банке – Сбербанке.

Однако, при сравнении относительных макроэкономических показателей России с другими развитыми странами, проявляется ярко выраженная нехватка ликвидности. Так отношение денежного агрегата М2 к ВВП в США составляет 66% против 45% в России. Но при этом, объем рынка облигаций США составляет 230% ВВП против 20% в России. Соответственно, государство практически является единственным эмиссионным центром в стране [5].

С другой стороны риски инфляции, в случае увеличения денежного предложения, также могут привести к росту процентных ставок и снижению объема привлеченных заемных средств.

С этой точки зрения, реализация большого числа крупных инновационных проектов транспортной инфраструктуры возможна лишь при гарантиях и прямой поддержке государства.

В отношении валютных рисков ЦБ придерживается политики сокращения вмешательства в курсообразование, повышения гибкости курса рубля и создание условий для перехода к режиму плавающего валютного курса. При этом ЦБ не будет устанавливать каких-либо целевых значений или фиксированных ограничений на уровень курса национальной валюты [4]. Следствием этого, станет рост неопределенности динамики курса рубля в перспективе и передача управления данными рисками частному сектору. Но в целом, при сопоставлении динамики курсов валют большинства стран БРИКС, тенденцию реализации валютной политики ЦБ с 2000 года можно охарактеризовать, как положительную.

К рискам нормативно-правового регулирования стоит отнести риски изменения налогового законодательства, риски изменения валютного регулирования и риски, связанные с нормативной базой, применяемой к автомобильным дорогам, в том числе риски отвода земельных участков.

Учет рисков налогового законодательства стоит рассматривать применительно к изменениям налогового законодательства Российской Федерации, так как деятельность по созданию автомобильных дорог будет вестись на ее территории.

Риск изменения налоговых условий носит значительный характер в российской экономике. В последние годы налоговое законодательство реформируется и претерпевает постоянные изменения. Отсутствует в достаточной мере конкретизация положений, существует противоречивость правовых норм, налоговыми органами дается различное толкование, отсутствует единообразная правоприменительная практика, включая арбитражную.

Валютное законодательство также подвержено частому изменению, несмотря на проведение политики либерализации внешнеэкономических отношений.

Данные риски могут негативно повлиять на заинтересованность участия частного капитала в инвестиционных проектах. Для минимизации

подобных рисков частного бизнеса в долгосрочной модели ГЧП необходимо учитывать данные риски и вводить возможные изменения в финансовые отношения между концессионером и концедентом, в качестве предоставления государственных гарантий.

Нормативная база, регулирующая строительство в настоящий момент подвергается процессу изменений. В частности происходит гармонизация с евронормами и актуализация СНиПов. Но в целом, система нормативных документов в строительстве является самодостаточной, характеризуется комплексностью охвата всех требований по безопасности, и создает единое нормативное поле

Земельные риски связаны с проблемами отчуждения или приобретения земельных площадок и участков для строительства и эксплуатации автомобильной дороги. Согласно Земельному кодексу РФ земля может находиться в федеральной, муниципальной, частной собственности и собственности субъектов РФ. В отношении земли предусмотрено семь различных категорий. Но, из числа всех категорий земель для строительства автомобильных дорог подходят только две: земли населенных пунктов и земли промышленности, транспорта, энергетики и связи. При этом основной объем составляют земли сельскохозяйственного назначения, которые не могут использоваться для строительства и размещения объектов дорожного хозяйства. Процесс землеотвода также создает цепную реакцию, влияя на готовность частного сектора принимать на себя риск, связанный с грунтовыми условиями, поскольку без доступа к земельным участкам проектная компания может не иметь возможности провести надлежащий анализ или геологическую разведку подпочвенного грунта [6].

Перечисленные группы рисков непосредственно влияют на реализацию проектов ГЧП в отрасли дорожного хозяйства и должны подвергаться постоянному мониторингу состояния и контролю со стороны участников проекта.

#### Список литературы:

- 1) Батурин В.К., Федорова Ю.В., Основные принципы ценообразования и сметного дела в дорожном хозяйстве, Воронеж. Гос. Арх.-строит. Ун-т.- Воронеж, 2002;
- 2) Владимир Горчаков, Андрей Горбунов, Анна Столбова, рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2010-2011 годов, Москва, 16 декабря 2011 г;
- 3) В.И. Осипов, Природные опасности и стратегические риски в мире и в России/ журнал "Экология и жизнь", 2009 г., выпуск 11-12;
- 4) Центральный банк Российской Федерации, Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов;

5) Редакционная статья, В ожидании черного дня/ Эксперт, №53, 3-9 сентября 2012;

б) Джеффри Делмон, Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», Астана, 2010.

В.Н. Семенов, А.С. Овсянников, А.В. Воротынцева

### МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО КЛАСТЕРА ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В статье описаны мероприятия, направленные на системы профессионального образования и профессиональной подготовки специалистов в области производства строительных материалов, изделий и конструкций в целях кадрового обеспечения создания и развития территориального инновационного кластера. Мероприятия разработаны на основе подробного анализа состояния начального профессионального образования за 2009-2011 годы

УДК 69.003:658.15

ББК 65.290-2:38

Уварова С.С., Беляева С.В.,

### **Обоснование принципа фрактальности в управлении инвестиционно-строительным комплексом**

*Аннотация. В статье проведено обоснование принципа фрактальности в управлении деятельностью структурных элементов инвестиционно-строительного комплекса на основании оценки подобия функций и методов управления на каждом уровне иерархии управления. Приведен авторский подход к классификации функций и методов государственного регулирования инвестиционно-строительного комплекса. Доказана необходимость сохранения масштабной инвариантности управляющей подсистемы ИСК с целью достижения его устойчивого развития.*

Рассматривая в качестве управляющей подсистемы государственное управление (регулирование) инвестиционно-строительным комплексом, структура управляемой системы характеризуется масштабной инвариантностью, так как представляет совокупность разномасштабных систем управления, образующих пирамиду. Масштаб системы управления предлагаем классифицировать по уровням иерархии управления, характеризующим управляющую подсистему с точки зрения объектов управления и степени государственного воздействия, и объединяющим все уровни управления инвестиционно-строительным комплексом (государственное управление, отраслевое управление, управление предприятием, управление проектом).

Интегративной характеристикой уровней управления является подобие функций и методов управления на каждом уровне иерархии. При обосновании интегративной характеристики под управлением предлагаем понимать функцию организованных систем, обеспечивающую сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию цели деятельности, то есть рассматривать управление как функцию организации деятельности системы [1].

В этом понимании функции управления необходимо трактовать как части процесса управления, выделенные по определенному признаку [2].

Большинство специалистов в области государственного управления трактуют функции государственного управления как определенные направления управляющего (организующего, регулирующего, контролирующего и пр.) воздействия органов государственного управления на объект управления. Следует отметить, что трансформация роли государства в обществе и экономике не изменили принципиальных представлений о роли и функциях государственного управления. Термин «государственное регулирование» применяется у некоторых авторов как антипод государственного управления, однако, содержание его до сих пор не является однозначно определенным, в отличие от содержания государственного управления, закрепленного нормами административного права.

*Исходя из проведенного анализа научной и методической литературы по данной проблематике, нами предложено рассматривать государственное регулирование строительного комплекса как систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными структурами и общественными организациями с целью повышения устойчивости и эффективности функционирования строительного комплекса и решения ряда социальных проблем.*

Содержание понятия государственного регулирования в наилучшей мере раскрывается через общую функциональную модель управления (рис.1).

Функция контроля несет в себе соответствующее сравнение планов, ожиданий и намерений с учетной информацией, оценками фактического положения дел на рынке строительной продукции (как, например, недополучение доходов бюджета от рыночных продаж объектов недвижимости и по результатам арендного бизнеса). Функция анализа, непосредственно предшествующая функции регулирования, выявляет причины отклонений от запланированного, факторы влияния и их меру. Функция регулирования является завершающей в последовательной цепочке функций контроля и анализа.



Рисунок 1 – Функциональная модель управления

Очевидно, что регулирующая функция государства является динамичной, гибко меняющейся в зависимости от уровня и качества развития рыночных отношений, региональных традиций.

Регулирующее воздействие на объект регулирования может осуществляться не только через государственные структуры, но и (в иной форме и иной мере) через негосударственные структуры, а также - косвенным образом - через параметры внешней среды (так называемое косвенное и параметрическое регулирование).

В экономической и юридической науке нет единого мнения по поводу классификации функций государственного управления, однако, большинство авторов выделяют в числе общих функций государственного управления:

— организация (формирование системы государственного управления инвестиционно-строительной деятельностью на основе установления принципов и положений, определяющих порядок управления);

— прогнозирование и моделирование (прогнозирование изменений в развитии в системе ИСК, в государственных органах на основе полученных данных, профессионального опыта и практики, научно-теоретической деятельности);

— планирование (определение направлений, количественных и качественных показателей развития процессов в системе государственного управления ИСК , создание федеральных, региональных и комплексных программ по развитию приоритетных направлений ИСК);

— регулирование (установление общеобязательных требований и процедур для участников инвестиционно-строительной деятельности в целях обеспечения безопасности, равенства участников экономических отношений, основ демократической конкурентности, прав и свобод граждан);

— координация (согласование деятельности различных государственных органов для достижения общих целей и решения задач государственного управления инвестиционно-строительной деятельностью);

— контроль (функционирующий в форме вневедомственного и ведомственного специализированного контроля с целью соблюдения законодательства, а также учет и обработка информации).

Сложность и многообразие функций порождают неоднозначность их трактовки в различных теоретических исследованиях. Нами предложена следующая, на противоречащая вышеперечисленным, классификация функций государственного регулирования.

В современных условиях цель государственного регулирования сосредоточивается на его **результативности**, на параметрах экономического роста отрасли и ее устойчивого развития. В этих условиях специфику воздействия государства отражают не только специализированные функции, но и конкретные методы регулирования с результатами их реализации.

В настоящий момент объектами системы государственного регулирования строительного комплекса являются объекты государственного и негосударственного секторов экономики. Также особо следует выделить объекты, основанные на системе государственно-частного партнерства.



Рисунок 2 – Экономическая функция государственного регулирования инвестиционно-строительного комплекса

Следует отметить, что к сфере государственного управления относятся как «горизонтальные» связи между хозяйствующими субъектами ИСК, так и «вертикальные» взаимодействия с соответствующими органами власти. Причем, в имущественных отношениях органы государственного управления выступают на равных началах со всеми хозяйствующими субъектами.

Сохранение в условиях рыночной экономики сфер отраслевого и межотраслевого управления обусловлено наличием отраслей материального производства и их комплексов, необходимостью, прежде всего, стратегического развития данных образований.

Функции федеральных отраслевых органов можно укрупнено классифицировать следующим образом:

- организация (создание и ликвидация федеральных предприятий и организаций, формирование системы отраслевого управления);
- планирование и прогнозирование (участие в формировании государственной политики, разработка вариантных прогнозов развития подведомственной отрасли, разработка и реализация федеральных целевых программ, финансирование подведомственных предприятий и проектов, осуществление функций заказчика целевых программ и государственных закупок);

- регулирование (обеспечение единой технической политики в отрасли, разработка и принятие отраслевых нормативно-правовых актов);

- контроль (осуществление вневедомственного контроля отраслевого профиля за соблюдением нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в отрасли).

При обосновании функций управления предприятием следует отметить, что все существующие классификации опираются на классификацию функций (операций) А. Файоля: «Управлять — значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать»;

- предвидеть, т. е. учитывать грядущее и выработать программу действия;
- организовывать, т. е. строить двойной — материальный и социальный — организм предприятия;
- распоряжаться, т. е. заставлять персонал надлежаще работать;
- координировать, т. е. связывать, объединять, гармонизировать все действия и все усилия;
- контролировать, т. е. заботиться о том, чтобы все совершалось согласно установленным правилам и отданным распоряжениям».

Анализируя современные отечественные исследования в области управления проектами, можно сделать вывод о соответствии функций и стадий процесса управления проектами классическому определению управления проектами как совокупности процессов по планированию, координации и контролю работ для реализации целей проектов с учетом ограничений на ресурсы, бюджет и требований качества.

Таким образом, наглядно подобие функций управления на всех иерархических уровнях управляющей подсистемы ИСК можно изобразить следующим образом (рис.3).

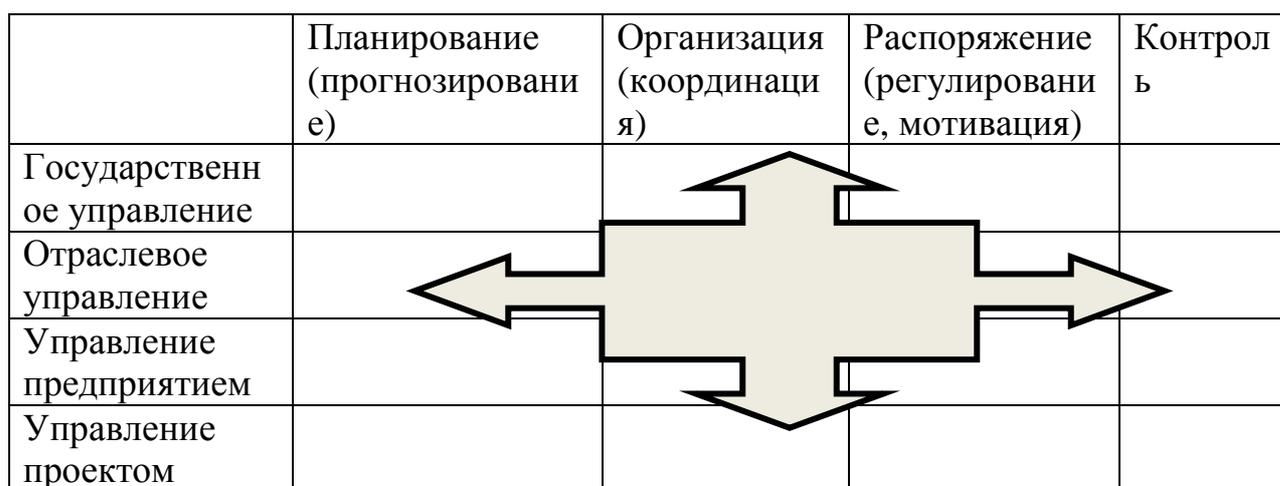


Рисунок 3 - Подобие функций управления на всех уровнях иерархии управляющей подсистемы системы управления ИСК

Для целей настоящего исследования под методом управления будем понимать совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения целей [3]. В теории менеджмента существует очень большое разнообразие классификаций методов управления. В большинстве источников используется классификация методов управления в зависимости от их содержания, направленности и организационной формы [3], что характеризует административное, экономическое и социальное воздействие на управляемую подсистему. Данная классификация характеризует так называемые общие методы управления, типологизируя их на экономические, административные (или организационные) и социально-психологические методы.

На основе анализа терминологии в области форм и методов государственного регулирования экономики нами предложена следующая классификация методов государственного регулирования строительного комплекса (рис.4).

При помощи вышеперечисленных методов государство воздействует на строительный комплекс с целью устранения недостатков рынка строительной продукции и решения социальных проблем. Экономические и административные методы взаимосвязаны.

На наш взгляд, любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, поскольку контролируется той или иной государственной службой. В то же время экономические и административные средства противоположны.

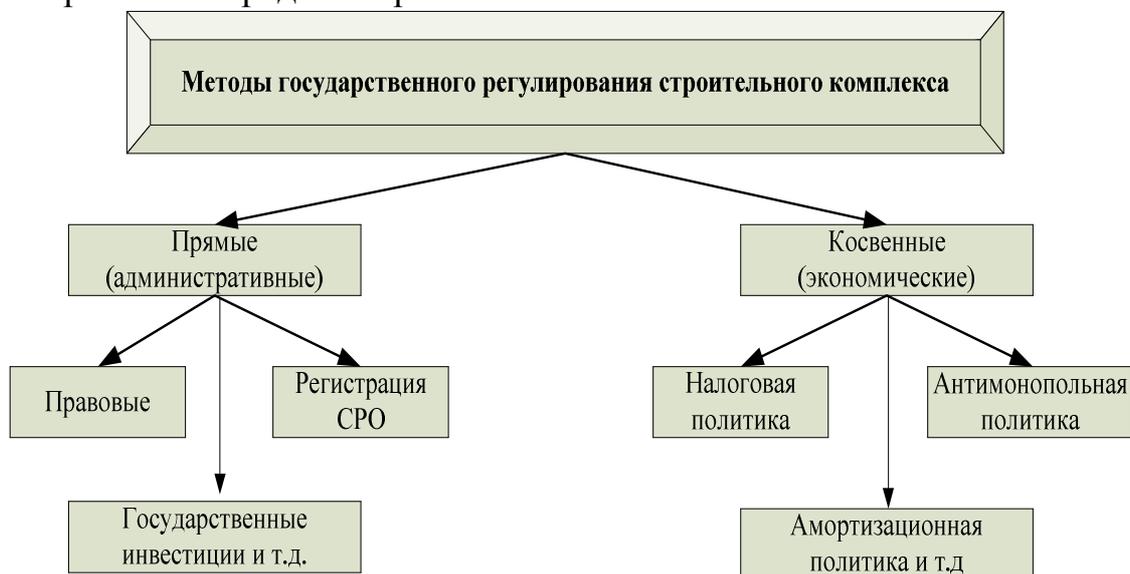


Рисунок 4 – Методы государственного регулирования строительного комплекса

Подобие методов управления, исходя из анализа научной литературы, наглядно представлено на рис.5.

	Экономические	Административные	Социально-психологические
Государственное управление			
Отраслевое управление			
Управление предприятием			
Управление проектом			

Рисунок 5 - Подобие методов управления на всех уровнях иерархии управляющей подсистемы системы управления ИСК

Аналогично можно доказать подобие возможных структур управления на всех уровнях иерархии системы управления ИСК.

Фрактальность, с социально-экономической точки зрения, — это сохранение иерархической структуры на любом уровне. Так, А.И. Солунский отмечает, что в каждой подсистеме, реализующей определенную стадию инвестиционного процесса, можно выделить объект управления, систему управления, прямые и обратные связи. Эти же элементы присутствуют и в ИСК в целом как системе, в которой реализуются общие функции инвестирования в капитальное строительство. Деление на управляющую и управляемую подсистемы характерно для ИСК в целом, для составляющих его отраслей, для предприятий каждой отрасли, что, в конечном итоге, приводит к единичному объекту управления – проекту.

Интегративная характеристика всех уровней иерархии управления ИСК, заключающаяся в подобии функций и методов управления на каждом уровне, свидетельствует о целесообразности соблюдения принципа фрактальности: устойчивая экономическая инфраструктура инвестиционно-строительного комплекса должна формироваться в процессе организационно-экономических изменений совокупностью разномасштабных экономических объектов, причем структура комплекса повторяется в структуре его части, структура части есть подобие структуры комплекса.

#### Список литературы

1. Новиков Д.А. Методология управления. – М.: Либроком, 2011. – 128 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. - М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с.
3. Саркисов С.Э. Менеджмент. Словарь-справочник. – М: Анкил, 2005. – 808с.

Дьяконова С.Н., Курцева К.Ю., Серебрякова И.А.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В работе исследовано понятие инновационной активности предприятий. Приводятся классификация российских предприятий по инновационному развитию. Даются статистические данные по уровню инновационной активности промышленных предприятий.

Важнейшим источником создания и удержания конкурентного преимущества является постоянное обновление и инновационное развитие производства [1].

Конкурентные преимущества, лидерство и успех предприятий все в большей степени являются следствием эффективного использования таких факторов как анализ и интерпретация информации, прогнозирование и моделирование изменений ситуации, создание, использование и коммерциализация баз знаний, опыта и иных интеллектуальных продуктов.

На долю новых и усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, содержащих новые научные решения, в ведущих странах мира приходится 70-85% прироста ВВП. К началу третьего тысячелетия рост богатства в промышленно развитых странах стал предопределяться ростом нематериальных активов национальных фирм.

Учитывая, что доля интеллектуального капитала в структуре стоимости бизнеса может достигать 50% (а в некоторых случаях 70-80 %) можно утверждать, что целью управления интеллектуальным капиталом является максимизация в долгосрочном периоде его стоимости. Значимость нематериальных активов и интеллектуальной собственности проявляется не только в более высоких темпах их роста. Она нередко находит отражение и в высоком удельном весе их в составе активов отдельных предприятий. Для многих компаний развитых стран обычным явлением стала соизмеримость стоимости материальных и нематериальных активов. При продаже таких фирм рыночная стоимость интеллектуальной собственности в 3-4 раза превышает балансовую стоимость их материальных активов.

Доля инновационно-активных предприятий в России не превышает 10 %, так как сегодня очень небольшое число российских предприятий готово пойти на риск, связав свою деятельность с инновациями [2].

Доля научных расходов в общей сумме государственных расходов невелика, но в последние 20 лет довольно стабильна и составляет 6-7 % в США, 4-5 % во Франции, Германии, Великобритании, Италии, 3-3,5 % в Японии [3, 4].

Наукоёмкие и технически сложные товары - самый крупный и наиболее быстро растущий сегмент мировой торговли. Темпы роста производства и экспорта таких товаров в 2-3 раза выше соответствующих показателей сырьевых и традиционных отраслей - продовольствия, металлов, текстиля.

Лидеры последнего десятилетия XX в. - информационные технологии - демонстрируют двузначные показатели прироста ежегодных объемов торговли. Мировой экспорт вычислительной техники и средств связи в 2001 г. по стоимости превысил сумму мирового экспорта нефти, газа, металлов и другого сырья (еще в 1990 г. он был в 1,5 раза меньше).

Одним из каналов глобальной интеграции и одновременно наиболее важным сегментом мирохозяйственного разделения труда в инновационной сфере является торговля технологиями. Чем выше показатели страны по количеству регистрируемых патентных заявок в патентных ведомствах США, Японии и ЕС, чем больше доля высокотехнологичного экспорта, тем выше уровень ее научно-технического развития и тем сильнее позиции компаний данной страны в современном мировом хозяйстве [4].

Российские предприятия по инновационному развитию условно подразделяют на 3 типа:

1) *Первый тип* - это инновационные предприятия, которые имеют возможность работать на международном уровне. Общее их количество не превышает в структуре российской промышленности 5 %, и сконцентрированы они в отраслях топливно-энергетического комплекса, металлургической промышленности и (незначительная часть) в ВПК (военно-промышленный комплекс). Характеризуются эти предприятия тем, что их производственные мощности загружены более чем на 70 %, при этом от 30 до 80 % своей продукции они продают на международном рынке; небольшая часть таких предприятий сумела привлечь иностранные инвестиции. Несмотря на то, что в целом у этих предприятий материальное положение лучше, нежели у других, большинство из них имеет устаревшую технику и оборудование.

2) *Второй тип* - это инновационные предприятия, работающие на уровне российского рынка. Их количество составляет около 20% от общего числа отечественных предприятий промышленности.

3) *Третий тип* - это неинновационные предприятия. Они составляют абсолютное большинство - более 70 %. Их мощности загружены менее чем на 50 %, свою продукцию на внешний рынок они не поставляют; изношенность материальной базы превышает 80 %; иностранные вложения полностью отсутствуют.

В результате компании, занятые в производстве нефтепродуктов и ядерной энергетике, стали наиболее инновационно-активными. На втором месте находится производство электрооборудования, электроники и оптики, а химическая промышленность, тесно связанная с нефтегазодобычей, занимает третье место.

Однако уровень инновационного развития принято рассматривать в добывающих и обрабатывающих отраслях (рис. 1), а также в наиболее приоритетных отраслях - связь, информационные технологии и вычислительная техника (рис. 2).

**Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа, воды**



**Рис. 1. Уровень инновационной активности промышленных предприятий России, %.**

В XXI веке дальнейшее развитие наукоёмких технологий, их проникновение во все отрасли производства и услуг, в повседневный быт людей является столбовой дорогой научно-технического и экономического прогресса. Ни одна страна, претендующая на заметную роль на мировой арене и стремящаяся к обеспечению экономического роста, повышению уровня и продолжительности жизни своих граждан, не сможет решить этих задач без концентрации усилий на совершенствовании, укреплении и максимально эффективном использовании своего научно-технического потенциала. Это в полной мере относится к России [5].

**Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий**



**Рис. 2. Уровень инновационной активности предприятий, связанных с выпуском информационных технологий, вычислительной техники и связи в России, %.**

Инновационная деятельность влияет на результаты работы предприятий, которые, со своей стороны, определяют социально-экономическое положение страны и уровень жизни населения. Анализ инновационного развития экономики показал, что отечественная и зарубежная наука накопила большое

количество материала об инновациях, их роли в процессе производства, их использовании для улучшения деятельности предприятий. Модернизация российской экономики требует углубленного развития и изучения ряда новых областей науки и практики.

Однако не всегда осуществляется реализация научных исследований, инновационная экономика сталкивается с большим количеством проблем, что и снижает инновационную активность отечественных предприятий.

К наиболее существенным проблемам можно отнести:

1. Новые достижения опережают потребности потенциальных потребителей и нарушают установленные границы между традиционными секторами промышленности. Темпы и масштабы научно-технического прогресса таковы, что изменения в материальной базе производства и качестве трудовых ресурсов не успевают за ростом инновационных возможностей.

2. К заметному росту конкуренции приводит всеобщая информатизация. Трансакционные издержки в этой связи также увеличились, т.е. не связанные с производством, с затратами на сырье, материалы, оплату труда, транспортировку, а включающие затраты на изучение рынка, поиск информации, правовой защитой и т.д. Получается, что на сегодняшний день товар проще произвести, чем продать.

3. Значительно выросла роль инновационного менеджмента, что не всегда справедливо оценивается (недостаток обучения специалистов данного направления, игнорирование руководителями предприятий и корпораций менеджеров в области инноваций и пр.).

4. Ориентация политики не на долгосрочную перспективу, а на краткосрочные цели, следствием чего стало значительное сокращение финансирования научных исследований и разработок, образования и культуры. Учитывая, что для результативной реализации инновационного процесса необходимы значительные инвестиции и этот процесс имеет большой срок протекания, инновационная политика должна относиться к долгосрочным стратегическим планам развития.

5. Отсутствует связь между наукой и производством, нет интеграции между академической наукой, наукой в высших учебных заведениях, образованием и корпоративными исследованиями.

6. В условия постоянного обновления знаний персонал оказывается перед необходимостью постоянного обучения.

7. Усложнилась технология производства, что требует новых форм контроля организации и разделения труда.

8. По-прежнему приоритетными направлениями остаются сырьевые и энергетические отрасли. Во всех странах, где в валовом внутреннем продукте велик удельный вес топливно-энергетических ресурсов, инновационные процессы протекают очень медленно.

9. Высокий риск успешной реализации инновационных проектов, отсутствие страхования рисков (законодательных, криминальных, финансовых, экономических, политических, социальных, экологических и др.).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

6. Быковский, В.В. Организация и финансирование инноваций: учебное пособие / В.В. Быковский, Л.В. Минько, О.В. Коробова, Е.В. Быковская, Г.М. Золотарева. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 116 с.

7. Карпова Н.Н. Интеллектуальная собственность в системе мирохозяйственных связей. /Н.Н. Карпова // Дисс. на соиск. д.э.н., М.-2002. – 342 с.

8. Каверин С.Б. Мотивация труда. М.: Институт психологии РАН, 1998. - 224 с.

9. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / кол. авторов: под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В.Полякова и д-ра экон. Наук, проф. Р.К. Щенина. - 5-е изд, стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 688 с.

10. Авдулов А.Н., Кулькин А.Н. Наукоемкие технологии и их роль в современной экономике (грант РФФИ, проект № 02-06-80004). Вестник РФФИ, № 3 (29), сентябрь, 2002. // [http://www.rfbr.ru/default/asp?doc\\_id=5767](http://www.rfbr.ru/default/asp?doc_id=5767)

Воронежский государственный  
архитектурно-строительный университет

УДК 330.322.012

О.В. Корницкая, Э.Ю. Околелова

### **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*В статье анализируется инвестиционный климат России и потенциальные возможности российских*

*компаний на мировом рынке. Проведен анализ инвестиционного экспорта России в страны дальнего и ближнего зарубежья.*

На сегодня инвестиции представляют собой более широкое понятие, чем капитальные вложения, они включают кроме вложений в воспроизводство основных фондов вложения в оборотные активы, различные финансовые активы, в отдельные виды нематериальных активов [1].

Активный инвестиционный процесс предопределяет экономический потенциал страны в целом, способствует повышению жизненного уровня населения. Экономическая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов зависит в значительной степени от объемов и форм осуществляемых инвестиций [2].

Для оптимальной реализации программы инвестирования в России необходимо создать условия, близкие к современной конкуренции, должен быть свободный вход на рынок и выход с рынка, большое количество фирм и покупателей.

С реальными инвестициями в практике экономического анализа связаны понятия «валовые инвестиции» и «чистые инвестиции».

Валовые инвестиции представляют собой инвестиции расширения и обновления. Источником инвестиций расширения является вновь созданная стоимость, фонд чистого накопления национального дохода. Предприниматели мобилизуют ее за счет собственной прибыли и на рынке ссудных капиталов. Источником инвестиций обновления служат средства из фонда возмещения потребленного основного капитала, т.е. амортизационные отчисления основного капитала, т.е. амортизационные отчисления.

Чистые инвестиции представляют собой сумму валовых инвестиций, уменьшенную на сумму амортизационных отчислений в определенном периоде. Динамика показателя чистых инвестиций говорит о многом. Так, если сумма чистых инвестиций составляет отрицательную величину, т.е. объем валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений, это означает снижение производственного потенциала и свидетельствует о том, что государство «проедает» свой капитал. Если сумма чистых инвестиций равна нулю, это означает отсутствие экономического роста, производственный потенциал остается неизменным. Такая ситуация свидетельствует о застое, экономика топчется на месте. Если сумма чистых инвестиций составляет положительную величину, то экономика находится в стадии развития, обеспечивается расширенное воспроизводство основных фондов, а государство имеет развивающуюся экономику [3].

Важным фактором инвестиционного процесса является инфляция, от которой зависит стоимость инвестиции. Она выражается в уменьшении покупательской способности денег. На разные товары и услуги цены возрастают не равномерно, что говорит о разном уровне инфляции.

Главным показателем инфляции выступает темп (или уровень) инфляции, который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad \pi = \frac{\Delta P}{P_{t-1}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad \pi = \left( \frac{P_t}{P_{t-1}} - 1 \right) \cdot 100\%$$

где  $P_t$  - общий уровень цен (дефлятор ВВП) текущего года, а  $P_{t-1}$  - общий уровень цен (дефлятор ВВП) предыдущего года. Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а темп прироста общего уровня цен [4].

По итогам 2011 года инфляция в России составила 6,1%, что является наименьшим значением с 1991 года. За 2010 год инфляция в стране составила 8,8%, в 2009 году — также 8,8%, в 2008 году равнялась 13,3%. Минэкономразвития повысило прогноз по инфляции в РФ на 2012 год с 5-6% до 7%. На 2013 год прогноз по инфляции повышен до 5-6% с 4,5-5,5%. На 2014 и 2015 годы прогноз роста цен оставлен прежним — 4-5% [5].

Инфляция благоприятно влияет и приносит выгоду предприятиям, занимающимся добычей драгоценных металлов, а вот на инвесторов, которые заниматься покупкой и продажей акций и облигаций неблагоприятно, и может принести значительные убытки.

Для того, чтобы сдерживать инфляцию необходима комплексная антиинфляционная политика. Важным направлением антиинфляционной политики национальной экономики является санация и реструктуризация банковской системы. Требуется регулирование валютного рынка и относительная стабилизация курса рубля.

Большой инвестиционный потенциал заложен в вывозимой за границу валюте. Политика правительства должна быть направлена на то, чтобы использовать эти финансовые потоки в отечественных инвестициях [6].

Многие организации и предприятия часть полученной прибыли в качестве внутренних источников инвестиций, направляют на разработку и внедрение новых технологий.

Сбережения являются источником как национальных, так и мировых инвестиций, которые обеспечивают предложение капитала на мировом рынке. Мировые инвестиции представляют собой спрос на капитал со стороны стран, у которых не хватает собственных возможностей и предложений со стороны тех стран, у которых они в избытке – это страны экспортеры капитала, они являются инвесторами и кредиторами. Величина мировых сбережений определяется разницей между внутренними сбережениями и внутренними инвестициями стран – экспортеров капитала, а величина мировых инвестиций определяется разницей между внутренними инвестициями и внутренними сбережениями стран – импортёров капитала и так же величина зарубежных инвестиций зависит от сбережений бизнеса и правительства.

Таким образом, мировые сбережения представляют собой предложение финансовых средств со стороны стран, у которых они имеются в избытке. Эти страны будут являться экспортерами капитала, т. е. кредиторами, или инвесторами. России необходимо выступать как импортером, так и экспортером капитала, для возможности участвовать в интернационализации производства. Ведущими инвесторами являются экономически развитые страны, в первую очередь США, но за последние 20 лет их доля в общей сумме зарубежных прямых инвестиций сократилась с 55% до 44%, доля же стран Западной Европы и Японии возросли (соответственно с 37% до 44% и с 1% до 10%).

Прямые зарубежные инвестиции представляют собой способ повышения технического уровня российских предприятий, поскольку иностранные инвесторы не только вкладывают средства в организацию производства, но и часто внедряют на этих предприятиях современные технологии. Более того, в мировой практике инвестирование преимущественно сосредотачивается в обрабатывающей промышленности, а внутри нее — в наукоемких и высокотехнологичных отраслях. Это, как правило, долгосрочные отношения.

В некоторых случаях, предприятия с иностранными инвестициями получают прямой выход на международный рынок [7]. В России наглядным примером является машиностроение, на сегодняшний день функционируют несколько заводов по сборке и выпуску иностранных автомобилей. Для увеличения производственных мощностей экономики необходимо привлекать иностранные инвестиции.

Основные инвестиции российских организаций в экономику зарубежных стран, заключаются в поставке корпорациями нефти, газа, стали и цветных металлов (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиции российских организаций в экономику зарубежных стран

Организация	Объем активов за рубежом, млрд. долл.	
	2006 г.	2009 г.
ЛУКОЙЛ	18,921	28,038
Газпром	10,572	19,420
Evrast	1,322	10,363
Северсталь	4,546	9,907
Также в этот список входят Мечел, Норильский никель, Совкомфлот, НЛМК, Система, Вымпелком и др.		

В нефтегазовой области Российские компании не имеют конкурентов. Остальные инвестиции российских организаций - это торговые, кредитные и банковские вклады.

Швейцарские банки были самыми надежными (до того, как стали выдавать информацию по сомнительным вкладам). За период 2000 – 2008 гг.

общая сумма банковских вкладов составила 117,7 млрд. долл. В 2005 – 2007 гг. наши инвестиции за границу в виде банковских вкладов составили в среднем 21,3 млрд. долл. за год, то в 2008 г. – 0,655 млрд. долл.

В 2000 – 2011 гг. объем инвестиций из России в следующие страны составил: на остров Мэн 1830 миллионов долл. инвестиций наших организаций, в Литву – 3 млрд., Нидерланды, Швейцария и Австрия – 320 млрд., а США – 112 млрд. (это более 4 федеральных бюджетов России 1999 г. по доходам). В развитие островных государств, таких как (Кипр, Британские Виргинские и Сент-Китс и Невис), за эти годы было вложено - 116 млрд. долл. (4,6 федеральных бюджетов РФ 1999 г. по доходам).

Основные страны, в которые поступили инвестиции российских организаций, и тип этих инвестиций представлены [8] (табл. 2.).

Таблица 2

Основные страны, в которые поступили инвестиции российских организаций

Страны	Сумма инвестиций российских организаций в экономику зарубежных стран, млрд.долларов.												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Итого 2000-2011
США	12,09	8,55	10,68	7,4	10,33	13,35	18,24	22,8	5,26	1,51	0,69	1,46	112,36
Кипр	0,08	3,48	3,58	5,94	7,51	1,08	2,69	9,23	15,5	5,96	7,15	19,95	82,17
Австрия	-	-	-	-	-	4,26	12,97	10,32	15,5	10,72	13,81	21,27	88,9
Британские Виргинские о-ва	-	1,37	1,69	3,6	3,63	3,19	0,72	5,08	2,0	1,1	3,21	3,44	29,03
Германия	-	0,54	0,86	1,34	1,86	3,15	3,19	7,31	1,4	1,13	н.д	н.д	н.д
Швейцария	-	0,44	0,98	0,95	1,35	2,35	3,33	4,56	45,99	34,88	40,76	49,35	184,94
Нидерланды	0,07	0,27	0,46	-	-	-	0,74	6,87	8,37	10,72	7,76	10,77	46,0
Великобритания	0,09	-	-	-	2,97	0,49	2,01	1,89	5,14	1,78	4,82	7,04	26,2
Украина	-	-	0,13	0,26	-	-	3,00	0,54	2,4	1,57	1,39	н.д	н.д
Литва	-	0,3	0,3	1,22	1,32	-	0,022	0,017	н.д	н.д	н.д	н.д	н.д

Страны	Сумма инвестиций российских организаций в экономику зарубежных стран, млрд.долларов.												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Итого 2000-2011
Китай	-	0,26	0,25	0,77 6	1,55	0,21	0,08	0,12	н.д	н.д	н.д	н.д	н.д
Беларусь	-	-	0,04	0,2	0,26	0,07	0,52	1,24	н.д	6,54	4,13	9,23	н.д
Остров Мэн	-	-	-	0,25	0,97	0,61	-	-	н.д	н.д	н.д	н.д	н.д
Люксембург	-	-	-	-	-	-	1,01	0,36	н.д	0,42	0,357	1,79	н.д
Гибралтар	1,06	0,22	-	-	-	-	-	-	н.д	н.д	н.д	н.д	н.д
Сент-Китс и Невис	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,59	н.д
Другие	1,76	0,41	0,92	1,32	2,02	2,37	3,46	4,29	н.д	н.д	н.д	н.д	н.д
Всего	15,15	16,8 4	19,89	23,2 6	33,77	31,1 3	51,98	74,6 3	114, 3	82,9	96,2	151, 7	711,75

Россия является крупным поставщиком различных инвестиций за границу. Основными причинами оттока капитала являются политическая неопределенность, непоследовательность реформ, слабость институциональной основы, выраженной в коррупции.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Орлов, Е.Р. Инвестиции: Учебное пособие/ Е.Р. Орлов; — М.: Издательство – «Омега-Л», 2009-205 с.
2. Максимова, В.Ф. Инвестиции: Учебно-методический комплекс/ В.Ф. Максимова; — М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 182 с.
3. Подшиваленко, Г.П. Инвестиции: Учебное пособие/ Г.П. Подшиваленко, Л.И. Лахметкина [и др.]. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2006.- 200 с.
4. Электронный ресурс: <http://www.ereport.ru>
5. Электронный ресурс: <http://www.rosbalt.ru>
6. Кузнецов Б.Е. Инвестиции: Учебник/ Е.Р. Кузнецов; — М.: Издательство – «Юнита- Диана», 2010- 624 с.
7. Электронный ресурс: <http://www.sdengami.ru>

8. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах/ И.Г. Калабеков: Электронный ресурс <http://kaivg.narod.ru/>

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия*

**УДК 658.7 (470.324)**

**Заварзин Ю.М.**

### **Перспективные направления развития потенциала Воронежской области**

*В статье рассмотрен подход к научному обоснованию направления развития транспортной системы области, ориентированного на будущий рост в ней объёмов производства сельскохозяйственной продукции.*

Раскрытие внутреннего экономического потенциала области предполагает оценку уровня развития базовых и инфраструктурных отраслей, научно-технического прогресса, трудового потенциала и природных ресурсов.

Данная работа посвящена поиску направлений развития транспортной системы Воронежской области, которые могли бы способствовать раскрытию потенциала областного аграрного сектора. Выбор темы обусловлен тем, что в российском обществе идет переосмысление роли аграрного сектора и его финансовой поддержки со стороны государства, что связано как с ростом значения сельского хозяйства в решении таких глобальных проблем, как продовольственная (в связи с ростом численности населения), энергетическая (в силу нарастающего дефицита ископаемых энергоносителей и возможности их замены биотопливом), так и с присоединением России к ВТО.

Обзор публикаций по данной проблематике позволил собрать следующие данные.

Россия относится к странам с большим сельскохозяйственным потенциалом, так как в ней сосредоточено до 9% сельскохозяйственных угодий мира, и имеются большие запасы сырья для производства минеральных удобрений. Однако доля страны в мировом экспорте товаров АПК не превышает 8%, и Россия не может влиять на конъюнктуру рынка. По

мнению экспертов, у российского АПК нет устойчивых конкурентных преимуществ во внешней торговле, а объёмы импорта продовольствия продолжают увеличиваться. Так, импорт продовольствия вырос в 2010 г. по сравнению с 2000 г. по всем позициям. В 2010 году импорт сельскохозяйственных продуктов составил 36 млрд. долл. США, а в 2011 году он уже вырос более чем на 25%. При этом индексы цен на агропродукцию и на приобретённые АПК товары и услуги выросли в 1,6 раза за период с 2006 по 2010 г.

Президент Российского общественного объединения экономистов-аграрников, вице-президент Россельхозакадемии, академик РАСХН И.Г. Ушачёв на IV Всероссийском конгрессе экономистов-аграрников, состоявшемся в конце октября 2011 года, отметил снижение реального объема государственной поддержки развития отрасли, что негативно отразилось на рентабельности сельскохозяйственных организаций.

В Государственной программе развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы рост рентабельности определён на уровне 10%. Совокупная рентабельность сельскохозяйственного производства (с учётом субсидирования из бюджетов всех уровней) в 2008 г. сложилась на уровне 15,3% (на 2% меньше, чем в 2007 г.), в 2009 г. – 9,7%, в 2010 г. – 8,7%. Уровень рентабельности без учёта субсидий составил в 2008 г. 2,3%, в 2009 г. – 3,3%, в 2010 г. – 2,8% [1].

Даже в благоприятном по погодным условиям 2011 году, когда был собран высокий урожай в растениеводстве, а в животноводстве увеличено производство мяса птицы и свинины, производство мяса крупного рогатого скота сократилось на 10%, а молока – на 2,2%.

И.Г. Ушачёв считает, что в связи с глобализацией экономики и либерализацией внутреннего рынка продовольствия рост импорта сельскохозяйственных продуктов будет продолжаться, пока наша отечественная продукция не станет конкурентоспособной. Выход из создавшегося критического положения в агропромышленном комплексе он связывает с модернизацией отрасли и ее инновационным развитием, с необходимости разработки новых подходов к модели социально-экономического развития АПК и сельских территорий. И осуществить модернизацию вряд ли удастся без наращивания объемов государственной поддержки сельского хозяйства.

Однако, еще до вступления России в ВТО в 2012 г., Минэкономразвития России требовал, чтобы в новой Государственной программе развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы объем государственной поддержки был приведен в соответствие с требованиями этого клуба, что, естественно, означало ее существенное сокращение.

В соответствии с классификацией Соглашения по сельскому хозяйству ВТО, меры государственной поддержки своему сельскому хозяйству и сельскому населению принято делить на три категории, или «корзины».

В зелёную корзину попадают финансовые расходы государства на программы, которые не оказывают прямого воздействия на увеличение производства или условия торговли. Сюда относятся затраты на страхование урожаев, развитие консалтинга и информационного обеспечения в сельской местности, модернизацию сельской инфраструктуры, научные исследования, инвестиционное субсидирование, и т. п. По правилам ВТО, «наполнение» этой корзины государство не обязано уменьшать.

К голубой корзине отнесены выплаты, направленные на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, а также компенсации при добровольном сокращении фермерами объёмов производства.

В жёлтую корзину включаются меры поддержки, которые стимулируют производство и искажают условия внешней торговли. Это все затраты государства, не включённые в зелёную и голубую корзины. Совокупность затрат государства, отнесённых к жёлтой корзине, выражается в специальном показателе, который называется совокупная мера поддержки (СМП). Члены ВТО берут обязательства о сокращении в течение определённого периода СМП по сравнению с её исходным уровнем.

В соответствии с требованиями ВТО, энергоносители (газ, нефть, бензин, дизтопливо, электричество) должны продаваться всем с прибылью. Поэтому правительство России поднимает цены на них с опережением, на 15-25% ежегодно, что ведёт к росту цен на все остальные товары. В результате рентабельность сельского хозяйства быстро снизится к нулю, что поставит под угрозу развитие отрасли мясного скотоводства.

Разрабатываемая Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы охватывает целый ряд новых направлений, таких, как мелиорация земель, развитие перерабатывающей промышленности, социальной инфраструктуры, логистики агропродовольственного рынка, научного обеспечения. В ней сделана попытка выстроить технологические цепочки «производство – переработка – реализация продукции», что позволит усилить интеграционные процессы в АПК.

Эксперты считают, что правительство и научное сообщество должны принять меры, чтобы не допустить снижение конкурентоспособности аграрного сектора России на внутреннем и внешних рынках, по крайней мере, в первые годы после присоединения к ВТО.

Что касается повышения конкурентоспособности аграрного сектора, то, по оценкам экспертов, применение логистического подхода к организации

хозяйственной деятельности предприятия, может дать 10 % прироста эффективности производства. Государственная поддержка развития логистики агропродовольственного рынка и научного обеспечения предусмотрена Государственной программой развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы. Финансовые расходы государства на программы развития консалтинга, модернизации сельской инфраструктуры и научные исследования попадают в зелёную корзину, «наполнение» которой, по правилам ВТО, государство не обязано уменьшать. Следовательно, научные исследования проблем логистики агропродовольственного рынка, направленные на раскрытие и рациональное использование сельскохозяйственного потенциала Воронежской области, не только актуальны, но и перспективны в смысле финансовой поддержки со стороны государства. Такие исследования могут войти в региональные программы совместных исследований по фундаментальным и прикладным проблемам развития АПК области. Поскольку Воронежская область занимает выгодное географическое положение и обладает развитой транспортной инфраструктурой, то речь по существу должна идти об исследовании проблем логистики агропродовольственного рынка, опираясь на системный подход.

Научное исследование внутреннего экономического потенциала Воронежской области в русле системного подхода заключается в необходимости решения двух проблем: 1) проблемы системного выделения объекта, изучение взаимосвязей его элементов, механизмов его функционирования и развития; 2) проблемы системного моделирования объекта по некоторым заданным свойствам.

Проблема системного выделения объекта заключается в необходимости вычленения в сложной организации Воронежской области обособленной подсистемы, которая должна обладать относительной функциональной и структурной самостоятельностью. При этом, согласно принципу системности, эта обособленная подсистема должна представлять собой единое целое и в то же время рассматриваться как подсистема для вышестоящих уровней. Кроме этого, для получения системного описания выбранной обособленной подсистемы ещё требуется найти такой аспект исследования, для которого нужно указать и изучить на модели объекта полный набор технико-экономических характеристик.

Воронежская область как субъект Российской Федерации является компонентом системы управления страны. В последней можно вычленить подсистемы: бюджетная, налоговая, транспортная, АПК и др. В системе управления Воронежской области также можно выделить аналогичные срезы, которые можно рассматривать как подсистемы вышеперечисленных подсистем системы управления страны. Выбор срезов будет зависеть от ракурса рассмотрения, который задаётся целью исследования.

Рассматривая в качестве цели исследования разработку научного обоснования направления развития логистики агропродовольственного рынка, которое должно создать условия для повышения конкурентоспособности продукции АПК, вывозимой за пределы области, определим отрасли рыночной специализации АПК области и проанализируем состояние её транспортной системы.

Согласно статистическим данным на 2012 г., в числе отраслей рыночной специализации продукции АПК Воронежской области значатся производства растительных масел (20,7 % общероссийского производства), свекловичного сахара (13,2 % общероссийского производства), зерна [2]. В издержках их производства большую долю составляют транспортные расходы при перевозке, хранении и переработке подсолнечника, сахарной свеклы и зерна. Эти издержки во многом определяются сельской инфраструктурой, на модернизацию которой может направляться государственная поддержка, согласно правилам ВТО. Следовательно, научные исследования, направленные на решение проблем модернизации сельской инфраструктуры, позволят выявить направления развития потенциала области.

На данный момент состояние транспортной системы Воронежской области характеризуют следующие статистические данные. Если длина железнодорожных и водных путей на территории области остаётся без изменений, то эксплуатационная длина автомобильных дорог с твердым покрытием (включая ведомственные) в 2011 г. составила 11 611 км, что больше чем в 2010 г. (11 370 км), но меньше чем в 2009 г. (11 775 км) и в 2007 г. (11 703 км). С 2009 г. наметилась тенденция ежегодного снижения объёма перевезённых грузов предприятиями транспорта общего пользования. И хотя грузооборот транспорта общего пользования увеличился в 2011 г., по сравнению с 2009 г., но он ещё не достиг даже уровня 2008 г., не говоря об уровне предкризисного 2007 г. [2].

Всё это указывает на недоиспользование уже имеющего потенциала транспортной системы. Однако научный поиск должен быть направлен на перспективное развитие транспортной системы с учетом развития, прежде всего, сельскохозяйственного потенциала Воронежской области.

Следует отметить, что в настоящее время требуется другой подход к развитию транспортной системы Воронежской области со стороны разных уровней администрации области. Необходимо отказаться от практики, когда инвестирование в сельскую инфраструктуру осуществляется лишь с целью одержать победу на предстоящих выборах, а не получить экономический эффект для района и области. Такой поворот в политике инвестирования возможен только в случае наличия научно обоснованных идей и проектов не только модернизации существующей транспортной системы области, но и её развития на перспективу на базе отраслей рыночной специализации области.

Именно такие проекты должны в будущем пытаться осуществить претенденты на выборные должности в системе управления области.

В связи с этим, несомненный интерес представляют исследования грузопотоков и маршрутов перемещения подсолнечника, сахарной свеклы и зерна автомобильным транспортом не только к местам их хранения и переработки, но и за пределы области. Поскольку затраты на эти перемещения составляют до 50% на логистику, то анализ собранных данных и их систематизация могут послужить основой для обоснования как развития системы дорог и строительства грузовых терминалов в районах, так и, возможно, строительства новой транспортной магистрали в области.

Полагаем, что экономическое обоснование таких проектов возможно, применяя для этих целей системный подход. При этом модель развития транспортной системы области или района обязательно должна содержать в себе бюджетную, налоговую, АПК подсистемы области. Опора на статистические данные о перемещении грузов продукции АПК по территории области позволит выбрать оптимальные параметры связей между расходами бюджета области и районов на реализацию конкретного проекта развития транспортной системы и будущего экономического эффекта от его внедрения с учетом роста объемов производства продукции сельского хозяйства области.

Таким образом, потенциал Воронежской области имеется в её отраслях рыночной специализации аграрного сектора. Раскрытие этого потенциала зависит от того, изменит ли администрация области свой подход к инвестированию в транспортную систему области. Новый подход, т. е. ориентация на получение экономического эффекта для районов и области, будет стимулировать исследования, направленные на поиски оптимального развития транспортной системы области с учетом будущего роста в ней объемов производства сельскохозяйственной продукции. Из чего следует, что оценку экономического эффекта от модернизации и развития транспортной инфраструктуры области необходимо производить на основе комплексного подхода, т. е. включать и логистический эффект.

### **Литература**

1. В. Маслова, Н. Кузнецова. Особенности инвестиционного развития сельского хозяйства // АПК: Экономика, управление, № 11. 2011. – С. 40-45.
2. Воронежская область в цифрах. 2012: Стат. сб. / Воронежстат. – В 75 Воронеж, 2012. – 84 с.

УДК 332.852.3

Н.И. Трухина, А.Е. Юрченко, Г.Ю. Лютая

## **Конкурентоспособность строительных организаций в условиях саморегулирования.**

*Рассматривается экономическая сущность саморегулируемых организаций, их влияние на условия конкуренции на строительном рынке. Выявляются основные факторы, пути и средства повышения надежности и конкурентоспособности строительных фирм в условиях саморегулирования.*

Наиболее важной тенденцией в настоящее время является развитие саморегулирования в социально - экономических отношениях, которое выражается в самостоятельной, инициативной деятельности субъектов гражданских правоотношений. Саморегулирование и государственное регулирование при этом выступают как механизмы, совокупно обеспечивающие стабильный правопорядок в различных отраслях народного хозяйства.

В современных условиях одной из причин, сдерживающих рост экономики России, является кризис доверия между основными субъектами рынка: предпринимателями, потребителями и органами государственной власти. Кризис доверия выражается в разобщенности и несогласованности действий по выработке отраслевых стандартов со стороны государства, отклонении от отраслевых норм и правил деловой этики со стороны предпринимателей и, как следствие-потеря доверия со стороны потребителей. Роль института, который восстановит доверие и взаимопонимание в системе товаропроизводителей-потребителей, отводится саморегулируемым организациям, которые создаются в рамках государственной политики Российской Федерации по устранению избыточных административных барьеров.

Ключевым направлением развития экономики в настоящее время является реформа управления, сокращение функций государственных органов управления, и передача этих функций субъектам предпринимательства, которые могут сами эффективно их осуществлять.

Мировой опыт показывает, что саморегулирование бизнеса, в ряде случаев, может быть эффективным дополнением к государственному регулированию. Во многих странах мира создаваемые саморегулируемые организации становятся мощной движущей силой экономического роста, обеспечивающей повышение эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства, учет и согласование интересов всех хозяйствующих субъектов и населения в целом при выработке и реализации общегосударственной социально-экономической политики.

Использование института саморегулирования с целью регулирования строительного комплекса требует определенных условий и ограничений, устанавливаемых государственными органами, при которых саморегулирование оправдано с точки зрения участников строительного рынка и общества в целом.

Саморегулируемая организация (СРО) – институт, регулирующий взаимоотношения между предпринимателями, государством и потребителями.

С одной стороны, СРО способствуют разработке норм, стандартов и принципов ведения бизнеса, правил качественного обслуживания покупателей, создают коллективный бренд СРО, который позволяет повысить конкурентоспособность членов организации и отрасли.[1]

При исследовании российской и зарубежной практики саморегулирования сразу выявляются главные факторы, пути и средства, используемые для повышения надежности и конкурентоспособности строительных фирм на строительном рынке. Первый и самый ценный из этих факторов - фактор времени, иными словами - сроки строительства (для строительных фирм), длительность инвестиционного цикла (для заказчиков-инвесторов) и, по сумме этих частных показателей, - интегральный показатель эффективности инвестиций и срок их окупаемости.

Фактор времени имеет существенное значение при оценке показателей характеризующих эффективность инвестиционно-строительного цикла [1]. Постоянное внимание, уделяемое этому вопросу, позволило зарубежным специалистам строительной сферы достичь показатели, значительно превосходящие аналогичные данные по РФ. (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнительные показатели продолжительности инвестиционно-строительного цикла**

Фазы цикла	Продолжительность фаз, лет		Индексы соотношения Россия/США
	Россия	США	
1	2	3	4
Проектирование (включая экспертизы и утверждение проектов)	3-3,5	0,6-1,0	3-5 раз

Строительство и реконструкция	3,5-5	1,4-2	2,5 раза
Ввод объектов	1,0 - 1,3	0,5	1 - 1,8 раз
Итого весь цикл	8-12	2-3	В 4 раза

К основным факторам и направлениям, обеспечивающим устойчивость и высокую конкурентоспособность строительных организаций можно отнести:

I. Организационно-технические факторы и средства:

- Углубление предметной технологической специализации строительных организаций;
- Технический уровень строительного производства:
  - а) фондовооруженность производства и механовооруженность и энерговооруженность труда рабочих;
  - б) прогрессивность технологий выполнения строительно-монтажных работ;
  - в) уровень проектно-конструкторских решений (по технологичности и ресурсоемкости);
- Развитие собственной производственной базы;
- Уровень производственно-технологической комплектации объектов;

II. Факторы сферы управления:

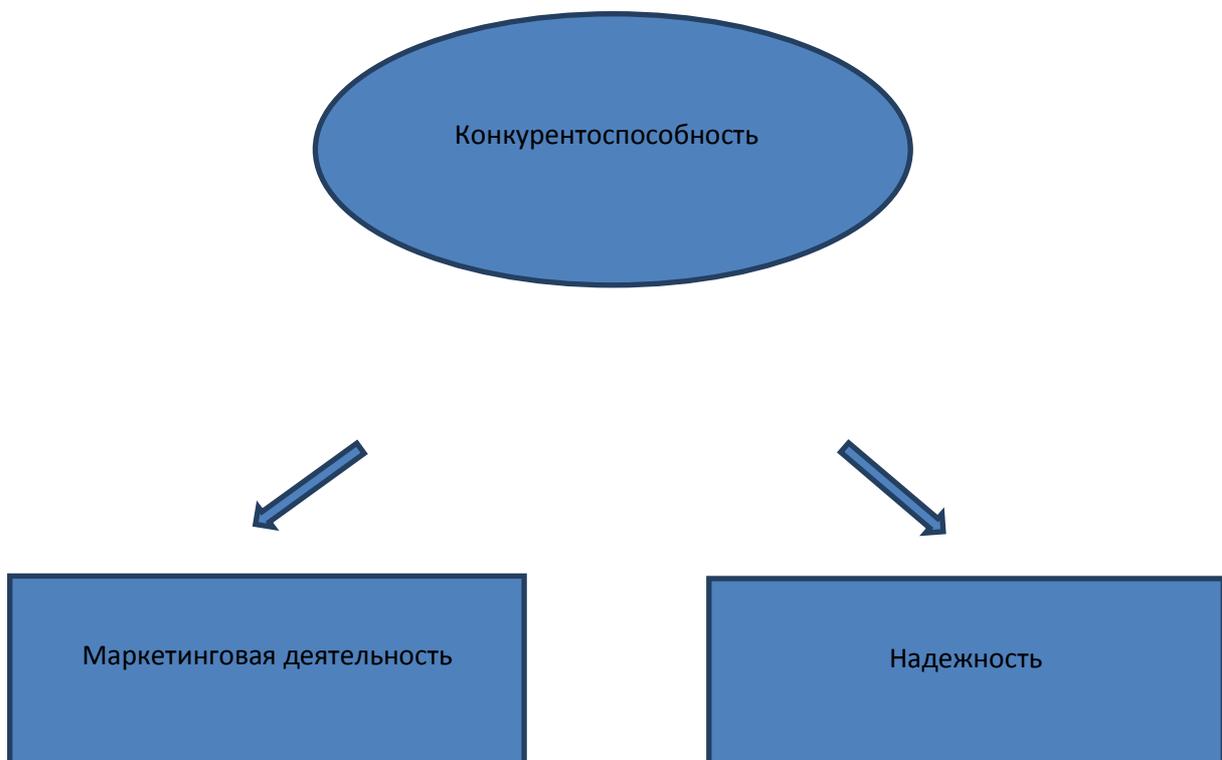
- Создание организационных структур замкнутого цикла, способных управлять всем инвестиционным циклом, сокращать и совмещать во времени все его фазы;
- Применение института профессиональных управляющих, персонально отвечающих за весь строительный цикл от его начала до ввода объекта в эксплуатацию;
- Степень информатизации и автоматизации всей сферы управления, внутрифирменного планирования и контроля;
- Уровень нормативно-правового обеспечения строительства объектов;

- Создание проектно-строительных фирм, позволяющих совмещать проектирование и строительство;
- Расширение практики подрядных торгов

III. Экономические факторы строительства:

- Финансовое состояние и финансовое обеспечение процесса строительного производства;
- Уровень себестоимости строительной продукции и строительных услуг;
- Репутация на строительном рынке и вероятность выигрыша подрядных торгов;

Конкурентоспособность строительной организации также, как и ее надежность, находится в прямой взаимосвязи со свойствами организации и ее продукции, а также деловой репутацией, но решающее значение имеет осуществляемая маркетинговая деятельность. Факторы, лежащие в основе надежности и конкурентоспособности строительной организации, можно наглядно изобразить в виде схемы на рис1 [2].



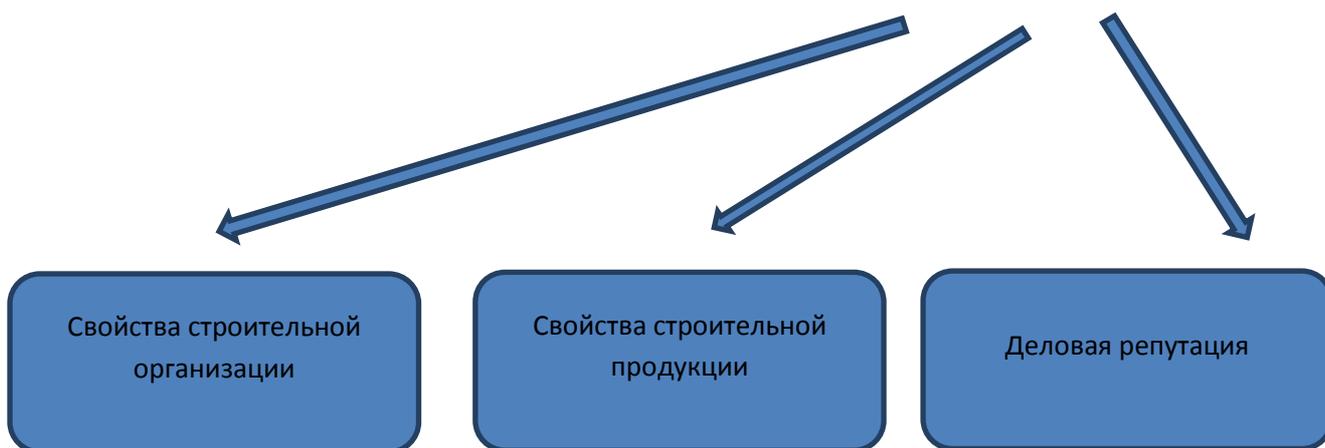


Рис. 1. Взаимосвязь надежности и конкурентоспособности строительной организации

Анализируя приведенные выше факторы можно прийти к выводу, что к основным путям повышения конкурентоспособности строительной фирмы можно отнести:

- повышение конкурентоспособности производимой ее конечной строительной продукции;

- повышение конкурентоспособности ее производственного потенциала, особенно активной части ее основных фондов и квалификации работающих в фирме строителей;

- совершенствование методов управления и повышения эффективности использования имеющегося производственного потенциала.

Таким образом, конкурентоспособность строительной фирмы в основном определяется конкурентоспособностью выпускаемой товарной строительной продукцией, эффективностью развития и интенсивностью использования производственного потенциала, позволяющего производить эту продукцию, а также повышением эффективности использования производственных ресурсов за счет эффективного менеджмента.

При этом и надежность, и конкурентоспособность являются результирующими показателями взаимодействия сложной системы факторов,

характеризующих экономические, технические, финансовые и иные параметры деятельности организации. В табл. 2. указаны методы и приведены формулы, применяемые для проведения качественной и количественной оценки показателей надежности и конкурентоспособности. Необходимым условием осуществления оценки является соблюдение принципа сопоставимости показателей.

Расчет интегрального показателя надежности и конкурентоспособности может быть осуществлен по формуле:

$$K_{HK} = \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{B_{i\text{базовое}}} \cdot V_i \quad (1)$$

где:  $K_{HK}$  - интегральный показатель надежности и конкурентоспособности, безразм.;

$B_i$  и  $B_{i\text{базовое}}$  - текущее и базовое значения  $i$ -ого показателя, баллы;

$V_i$  - коэффициент весомости  $i$ -ого показателя, безразм.  $\sum V_i = 1$ .

При использовании данного метода расчета принципиально важным становится выявление конкретного состава элементов и факторов, определяющих надежность и конкурентоспособность строительных организаций.

Таблица 2

### **Методы оценки надежности и конкурентоспособности строительных организаций**

		Методы оценки надежности строительных организаций	Методы оценки конкурентоспособности строительных организаций
Пофакторная оценка			SWOT-анализ
Агрегированная оценка	Оценка по отдельным показателям	Оценка надежности выполнения организацией своих обязательств по срокам строительства $H = 1 - \frac{T_c^{\text{дог}} - T_c^{\text{факт}}}{T_c^{\text{дог}}}$	Оценка конкурентоспособности организации по результатам ее участия в подрядных торгах $K_i = \frac{R_i}{N_i} ; K_{\text{от}} = \frac{\sum_{i=1}^R W_{ij}}{\sum_{j=1}^N W_{ij}}$
		Оценка надежности выполнения организацией своих обязательств по качеству строительства $H = 1 - \frac{B^{\text{дог}} - B^{\text{факт}}}{B^{\text{дог}}}$	Оценка конкурентоспособности организации по конкурентоспособности ее продукции $K = \frac{C_{\text{ср}}}{C \cdot \left(1 + \frac{\Phi}{Y} \cdot \frac{ВНР}{100}\right)}$
	Оценка надежности организации по ее финансовому состоянию	Оценка конкурентоспособности организации с использованием интегрального показателя, учитывающего весь комплекс факторов, влияющих на степень надежности	
Комплексная оценка		Оценка надежности организации с использованием интегрального показателя, учитывающего весь комплекс факторов, влияющих на степень надежности	Оценка конкурентоспособности организации с использованием интегрального показателя, учитывающего весь комплекс факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности

$H$  - коэффициент надежности строительной организации, безразм.;

$T_c^{\text{дог}}$  и  $T_c^{\text{факт}}$  - средние взвешенные арифметические значения договорной и фактической продолжительности строительства, мес.;

$B^{\text{дог}}$  и  $B^{\text{факт}}$  - средние взвешенные арифметические значения балльных оценок качества возведенных и введенных в действие объектов, баллы.

$K_i$  - коэффициент конкурентоспособности  $i$ -й строительной организации, безразм.;

$R_i$  - количество торгов, выигранных  $i$ -ой строительной организацией, ед.;

$N_i$  - количество торгов, в которых принимала участие  $i$ -я строительная организация, ед.;

$K_{\text{от}}$  - коэффициент конкурентоспособности с учетом объема торгов, безразм.;

$W_{ij}$  - объем  $j$ -го подрядного торга, тыс. руб.;

$K$  - коэффициент конкурентоспособности строительной организации, безразм.;

$C_{\text{ср}}$  - средняя цена на аналогичную строительную продукцию на рынке, тыс. руб./м<sup>2</sup>;

С - себестоимость строительной продукции, тыс. руб;

Ф - среднегодовая стоимость основных производственных фондов и оборотных средств, тыс. руб.;

У - годовая выручка строительной организации, тыс. руб.;

ВНР - внутренняя норма рентабельности капитала, %.

По результатам оценки конкурентоспособности конечной строительной продукции могут быть приняты следующие пути повышения конкурентоспособности производственного потенциала и экономических рычагов управления развитием строительной фирмой:

-необходимость приобретения современной строительной техники, позволяющей повысить качество выполняемых строительно-монтажных работ;

-изменение состава, структуры и качества применяемых стройматериалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или строительных конструкций;

-изменение порядка и качества проектирования строительной продукции;

-улучшение технологии строительства, методов испытаний, системы контроля качества промежуточной и конечной строительной продукции;

-повышение квалификации менеджеров и производственных рабочих.

-изменение цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту;

-изменение порядка заключения подрядных договоров и взаимодействия с заказчиками;

-изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт строительной продукции;

-изменение структуры и объемов кооперационных поставок, сокращение числа поставщиков и взаимодействие с ними на долговременной основе

-изменение системы стимулирования поставщиков.

Стратегия повышения качества и своевременное обновление производимой продукции является важнейшей составной частью стратегии фирмы по повышению своей конкурентоспособности. [4]

Формирование и поддержание успешной деятельности строительной организации в современных условиях рыночной экономики напрямую зависит от эффективности управления организацией, которое должно обеспечивать поддержание, развитие потенциала организации и его трансформацию в конкурентные преимущества.

По мнению авторов статьи, любая деятельность строительной организации будь то, реконструкция, перепланировка или возведения объекта нового строительства, должна иметь серьезное научно-аналитическое обоснование, предусматривать минимизацию основных рисков сбой строительной деятельности. В целом постановка качественного управления и мониторинга факторов, оказывающих влияние на организационно-экономическую устойчивость и конкурентоспособность организации в условиях саморегулирования должна стать неотъемлемой частью любого строительства.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Саморегулирование в строительной сфере: учеб-практ. пособие для руков. и спец. саморегулируемых организаций / Л.С. Барина, М.Ю. Виктор, А.Н. Ларионов, Д.К. Молчанов, С.В. Пугачев, А.С. Роботов, А.Ф. Суров, К.В. Холопик. Под ред. М.Ю. Викторова и А.Н. Ларионова. – М., СПб.: Изд-во ООО «ИМКА-Медиа», 2010.

2. Куракова О.А., Беляков С.И., Анализ факторов оказывающих влияние на организационно-экономическую устойчивость саморегулируемой организации в строительстве/ международный научно-технический журнал «Недвижимость. Экономика. Управление», № 1, 2011.

3. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. Маркетинг в России и за рубежом: учеб-практ. пособие для руков. и спец. саморегулируемых организаций / Кротков А.М., Еленева Ю.Я. – М., СПб.: Изд-во ООО «ИМКА-Медиа», 2001.

4. Виктор, М.Ю. Методы управления конкурентоспособностью организаций в жилищном строительстве [Текст] / Виктор М.Ю., Роботова Л.А. // М., «ВНИИТПИ» регистрационный номер 12041 выпуск 1; депонировано 2007.

*Воронежский государственный архитектурно*

-строительный университет,

**УДК 69.003.2:728.1**

Карташова А.М.

*Рассматривается необходимость создание инновационных механизмов финансирования жилищного строительства. Приводится описание механизма строительно-сберегательных касс отвечающих за момент накопления в интегрированной системе ипотечного жилищного кредитования.*

**СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ  
ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Приоритетность жилищного сектора в региональной экономике обусловлена тем, что одной из первичных потребностей индивидуума и общества является потребность в жилье, воспроизводство которого стимулирует развитие общественного производства и социальной инфраструктуры, способствует формированию соответствующего уровня и качества жизни. Простое желание человека улучшить свои жилищные условия, соответствующие требованиям постиндустриальной и посткризисной экономики, служит стимулом роста валового регионального дохода, развития хозяйства и научно-технического прогресса с мультипликативным эффектом. В настоящее время приоритетным направлением является инновационное развитие жилищного строительства, как в технологическом, так и в инвестиционном направлении.

Инновация имеет четкую ориентацию на конечный результат прикладного характера, она всегда должна рассматриваться как сложный процесс, который обеспечивает определенный технический, экономический, социальный эффект.

Инновации в жилищном строительстве оказывают влияние на развитие других отраслей и региональной экономики:

- техническое – повышается эффективность производства на основе применения ресурсосберегающих технологий, что способствует оптимальному использованию экономических ресурсов;

- экологическое – применение экологически чистых материалов и технологий способствует качественному изменению экологической инфраструктуры и здравоохранения, снижению деструктивного воздействия на природную среду и уменьшению уровня заболеваемости социума;

- социальное – достижение высокого качества благ и их соответствие спросу потребителя, изменение стандартов качества жилищных условий;

- экономическое - увеличение инвестиций в жилищные инновации, что не только способствует оживлению жилищного строительства, но и влечет за собой достижение мультипликативного эффекта.

В настоящее время создание инновационных механизмов финансирования жилищного строительства является актуальным вопросом, как в масштабе страны, так и в региональном аспекте.

К данному моменту в России создана нормативная база для трех механизмов финансирования жилищного строительства:

- долевое строительство,
- ипотечное жилищное кредитование,
- жилищные накопительные кооперативы.

Наибольшее распространение получило ипотечное жилищное кредитование. Так как в последние годы государственная жилищная политика в России делает основной упор на развитие рынка ипотечного жилищного кредитования призванного решить острую проблему обеспечения граждан жильем.

Но развитие жилищной ипотеки в России сегодня сдерживается рядом факторов:

1. ограниченный платежеспособный спрос населения.
2. значительное превышение роста цен на жилье над доходами населения.
3. существенная сумма первоначального спроса.
4. остаточные кризисные явления.
5. низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости и несогласованность правовых актов между собой.
6. большое количество административных барьеров.
7. высокие процентные ставки, в связи, с чем ипотечное кредитование в России не становится массовым, и большинство россиян не могут воспользоваться ипотекой для решения своих жилищных проблем.

Инновационный подход предлагает принципиально новую интегрированную систему ипотечного жилищного кредитования, которая объединяет в себе элементы немецкой системы строительно-сберегательных касс, российских жилищно-строительных кооперативов и обеспечивает их единство с процедурами долевого участия граждан в инвестировании жилищного строительства.

Для России необходима система ипотечного кредитования с комбинацией различных методов и финансовых инструментов, различных схем накопления. Одной из таких схем являются строительно-сберегательные кассы.

Под системой строительных сбережений понимается совокупность институциональных и организационно-правовых условий, позволяющих гражданам делать целевые долгосрочные накопления и получать долгосрочные жилищные ипотечные кредиты.

Целевые жилищные накопления осуществляются в специализированных сберегательных институтах и ориентированы на финансирование приобретения или строительства жилья. Накопления граждан служат основным источником средств для предоставления этими финансовыми институтами жилищных кредитов участникам данной системы, что позволяет максимально выгодно использовать финансовые ресурсы, создавая полностью или частично замкнутый финансовый цикл: «долгосрочные сбережения – долгосрочные кредиты».

Замкнутость финансовых потоков в рамках специализированных ссудно-сберегательных (строительно-сберегательных) кредитных организаций позволяет устанавливать относительно низкие, независимые от колебаний финансового рынка процентные ставки, как по вкладам, так и по кредитам. В ряде стран (Германия, Чехия, Словакия) системам стройсбережений оказывается активная государственная поддержка в форме прямых субсидий – «премий», начисляемых на суммы депозитов, налоговых льгот и других подобных мер.

При создании этой системы преследуется несколько важных социально-экономических целей:

- дать гражданам со средними и ниже средних доходами возможность накопить денежные средства на специальном накопительном счете в банке и получить впоследствии кредит в сумме, достаточной для полного либо частичного финансирования приобретения или строительства жилья;
- сделать условия накопления и получения кредита доступными для большинства граждан;
- с помощью долгосрочных накоплений граждан создать устойчивый и дешевый источник для ипотечных жилищных кредитов, выдаваемых в рамках этой системы;
- способность оздоровлению финансовой системы, снижению инфляционных тенденций и направлению средств в жилищную сферу;
- привлекает накопления граждан в строительный и жилищный рынки через надежные финансовые институты, деятельность которых регулируется и контролируется государством;
- предоставлять долгосрочные жилищные кредиты под приемлемые, как правило, более низкие, чем в других кредитных институтах, проценты.

Кроме того, следует отметить такие положительные черты системы долгосрочных сбережений, как:

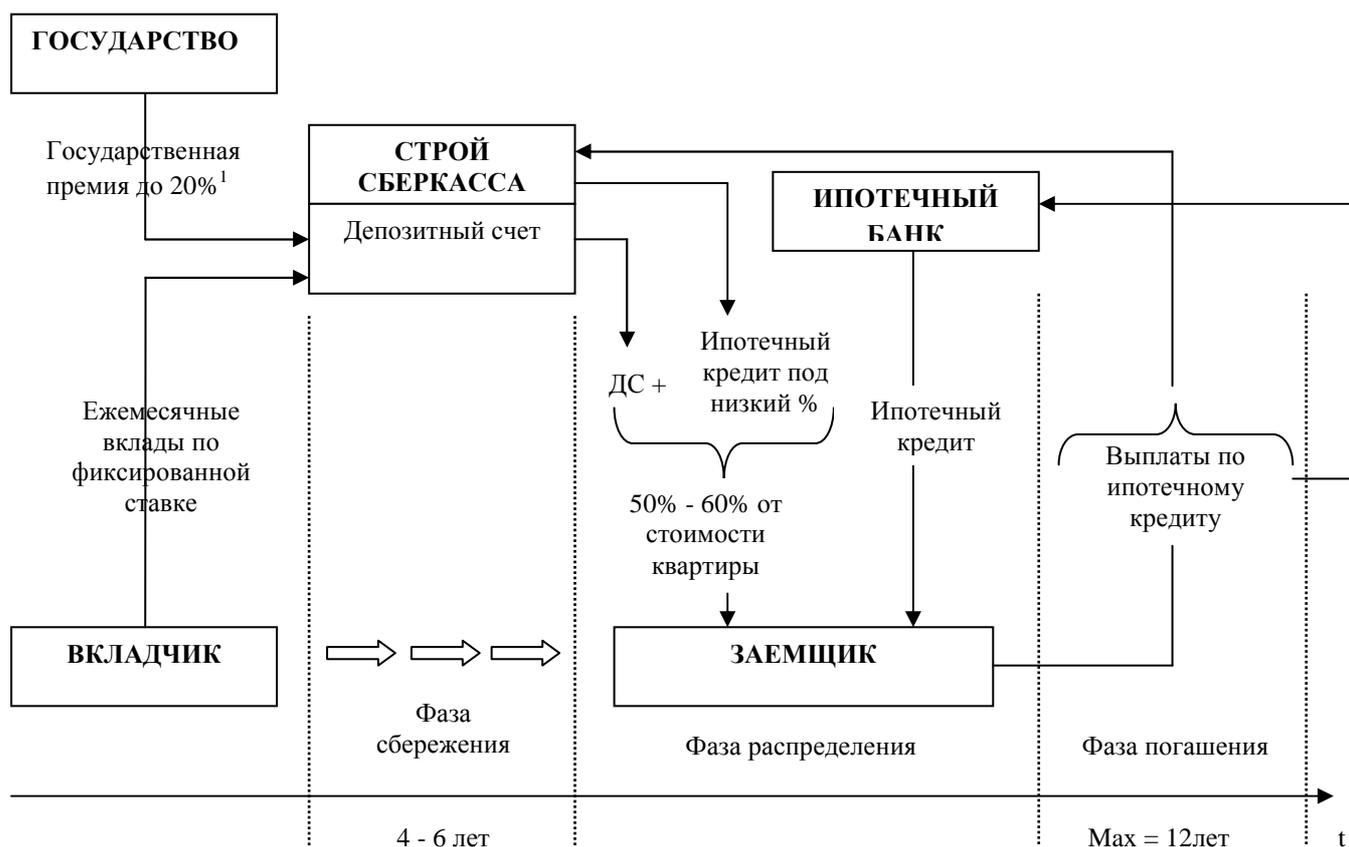
- выработка определенной финансовой дисциплины у граждан с начала на стадии накопления, затем на стадии погашения кредита;
- возможность для кредитного учреждения познакомиться с потенциальным заемщиком задолго до того, как он обратится за кредитом, и хорошо изучить его финансовые возможности и кредитоспособность.

Механизм работы данной системы (рисунок 1) начинается с фазы сбережения где вкладчик осуществляет ежемесячные взносы в течение определенного периода времени, от 2 до 10 лет по фиксированной процентной ставке. Сумма накоплений может варьироваться в пределах от 30 до 50% от цены недвижимости, которую собирается приобретать клиент. Величина накоплений устанавливается банком и зависит от следующих факторов:

- средние доходы населения в данном городе (районе), в частности доходная характеристика слоев населения, на обслуживание которых нацелен банк;
- средние цены на жилье на определенной территории;
- состояние ресурсной базы банка;
- ориентировочные условия ипотечного кредитования (процентные ставки, сроки).

### **Рисунок 1. Германская модель строительно-сберегательных касс**

**Взаимодействие субъектов инвестиционной деятельности в системе строительно-сберегательных касс**



Условные обозначения:

<sup>1</sup> – размер премии зависит от срока и суммы накопления, категории доходной группы заемщика, стажа работы, количества детей и др., но не более 14 000 руб.

ДС – денежные средства

После накопления в течение определенного времени заданной суммы денежных средств, наступает фаза распределения, в процессе которой вкладчик становится заемщиком, получая в свое распоряжение сумму собственных накоплений и равную ей сумму ипотечного кредита. Причем ставка по ипотечному кредиту находится в пределах 5-6% годовых, что несколько выше ставки по ранее осуществлявшемуся вкладу. В сумме размер полученных денежных средств от стройсберкасс составляет, как правило, 50-70% от стоимости квартиры. В течение фазы погашения кредита заемщиком осуществляются выплаты по ипотечному кредиту, при этом период времени выплат по ипотечному кредиту стройсберкасс не может быть более 12 лет.

Как видно из приведенной схемы, субъекты инвестиционной деятельности взаимодействуют между собой лишь в частично замкнутой системе. Объясняется это прежде всего тем, что источниками ресурсов,

которые в конечном счете выдаются заемщику в течение фазы распределения, служат:

- собственные ежемесячные вклады, находившиеся на депозитном счете в течение фазы накопления;
- ежемесячные поступления других вкладчиков, проходящих фазу сбережения;
- ежемесячные выплаты по ипотечному кредиту заемщиков, находящихся в фазе погашения кредита;
- государственные премии, выплачиваемые по договорам стройсбережений;
- дополнительные источники в виде получаемых прямых дотаций и налоговых льгот.

И если рассмотреть перечисленные источники ресурсов, то становится ясно, что первые три устанавливаются в момент заключения контракта со стройсберкассой, и только последние два источника ресурсов являются тем самым регулирующим механизмом сохранения привлекательности системы стройсбережений перед вкладчиками.

Развитие системы жилищных накопительных сбережений в значительной степени зависит от политики государства в этой области. Зарубежный опыт убедительно демонстрирует, что активная поддержка государством процесса жилищных накоплений позволяет сделать их одним из главных инструментов самообеспечения граждан жильем и вовлечь широкие слои населения в жилищные программы.

Система государственных экономических стимулов, связанных с жилищными сберегательными проектами, предполагает использование целого комплекса мер, делающих привлекательными эти программы как для клиентов, так и для банков.

В целях быстрого создания и эффективной работы системы строительно-сберегательных касс необходимо:

- принять закон о строительно-сберегательных кассах как специализированных кредитных организациях (государственная дума до сих не может принять проект Федерального закона «О строительно-сберегательных кассах»);
- государственная финансовая поддержка данных учреждений в виде дотаций участникам системы накопительных вкладов для приобретения или строительства жилья;
- государственные гарантии возвратности средств по вкладам физических лиц в ссудно-сберегательные кассы.

#### Список литературы

1. Довиденко И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учеб. Пособие для студентов вузов / И.В. Довиденко, В.З. Черняк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 464 с.

2. Каменецкий М.И. Ипотечное кредитование на рынке жилья (народнохозяйственный и региональный аспект)/М.И. Каменецкий, Л.В. Данцова, С.М. Печатникова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 272 с.
3. Пастухова Н.С., Рогожина Н.Н. Зарубежный опыт жилищных сберегательных программ. Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в работе банков. – М.: Фонд «Институт экономики города». 2002. – 52 с.
4. Ульянова О.Ю., Ткаченко Е.Г. Инвестиционно-инновационный вектор жилищной системы региона // Российское предпринимательство.

*Воронежский государственный архитектурно-строительный университет,  
Россия*

**УДК 69.003:336.778:625.7/.8**

Провоторов И. А.

*Рассматриваются особенности и экономические принципы функционирования системы «Плата за заторы» в городах Великобритании. Дается оценка целесообразности применения аналогичных схем в российских условиях.*

## **ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «ПЛАТА ЗА ЗАТОРЫ» В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ**

Проблемы функционирования дорожной системы в городах являются одними из самых актуальных и обсуждаемых направлений, дискуссии о них ведутся не только на государственном и муниципальном уровне, но и в обществе. Учитывая сложность и комплексность проблемы, а также множество мер, принимаемых для ее решения, в данной работе хотелось бы подробнее остановиться на системе «Плата за заторы» (англ. Congestion Charging). Плата за заторы – система организации работы дорожных систем городов, предполагающая взимание с пользователей платы за проезд по определенным зонам города и последующее перераспределение данных средств в транспортной системе города, основанием которой является воздействие автомобилистов на образование заторов на дорожной сети.

Важное отличие системы «Плата за заторы» от множества других платных систем в городских территориях состоит в том, что обоснование ее

функционирования заключается в возникновении перегрузок сети, вызванных автомобильными пользователями. Самая известная из этих систем в настоящее время функционирует в Лондоне, охватывая чуть более одного процента территории города. Нужно отметить, что это была не первая подобная система в Великобритании. В городе Дарем (англ. Durham) в октябре 2002 года впервые была введена система «Плата за заторы» [1]. Совет графства ввел плату для водителей, использующих единственную дорогу к историческому центру города. Целью системы было уменьшение транспортного потока (до начала реализации проекта приблизительно 2000 транспортных средств в день), который вызывал трудности для тысяч пешеходов, посещающих места всемирного наследия. Пользователи должны заплатить за проезд по дороге 2£ с 10:00 до 16:00 с понедельника по субботу, при этом система предполагает льготы для определенных групп, включая местных жителей. После того, как плата была введена, интенсивность упала с 2000 транспортных средств в день до 200, что значительно превосходило первоначальные оценки. Реализация проекта в Дареме не вызвала значительных обсуждений в зарубежной научной среде, этому способствовали следующие причины:

- уникальность города, являющегося историческим центром и, как следствие, сложность интерпретации полученных результатов в свете возможного применения в других проектах;
- незначительность проекта, так как платная зона, по сути, состоит из одной центральной улицы города;
- примерно через полгода был реализован намного более значимый и резонансный проект в Лондоне.

Нужно признать, что все же самой главной причиной того, что опыт Дарема не является общеизвестным, заключается в том, что он оказался «в тени» лондонского проекта, осуществленного примерно через полгода. На рис. 1 приведена платная зона Лондона [2].

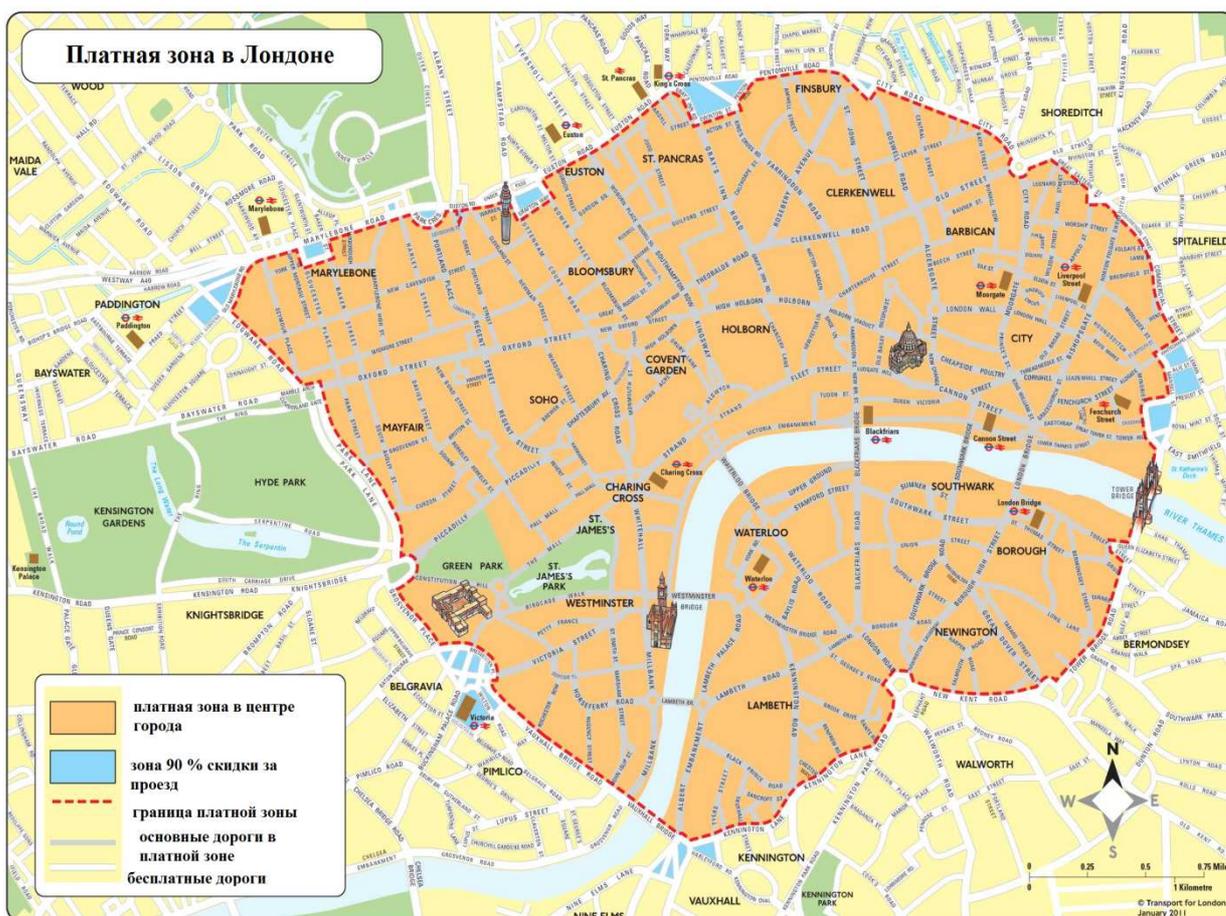


Рисунок 1 – Система «Плата за заторы» в Лондоне

Реализация платной схемы в столице Великобритании вызвала огромный всплеск изучения экономических, политических, социальных, технических и других проблем функционирования системы среди зарубежных научных деятелей. В результате в целом ряде городов мира, в том числе крупных столичных, таких как Будапешт [3] и Париж [4], группами ученых стала изучаться возможность реализации подобной системы. При всем при этом в отечественной научной среде данный тип проектов остается «белым пятном», имеются лишь незначительные работы в данном направлении [5].

Для широкой российской общественности платная система Лондона стала известна в рамках разработки мер по борьбе с пробками в Москве. Однако, в основном, с отрицательной стороны. Так бывший мэр Ю.М. Лужков в журнале «Автомобильные дороги» [6] очень критично отозвался о возможности и целесообразности системы «Плата за заторы» в российских условиях: «Речь о том, что в пределах города будет введена плата за проезд — это абсурд. Мы отслеживаем, как идет дело с платными дорогами, например, в Лондоне. Мэр Лондона ввел эту акцию и остался за бортом политической жизни, это не дало никаких улучшений в транспортной системе в Лондоне». Очевидно, что данное высказывание основано на личном суждении, как в рамках эффектов от реализации, так и политической карьеры мэра Кена Ливингстона. Так, например, схема «Плата за заторы»

продолжает функционировать и по сей день, а в 2004 году, являясь важнейшей частью предвыборной кампании на выборах, она во многом предопределила победу Кена Ливингстона. С другой стороны, нужно признать, что данная схема является дискуссионной, и в научной среде нет однозначного вывода об успешности проекта.

Рай, Исон и Сантос в 2003 году провели исследование [7], в котором оценили лондонскую схему платы за скопление в пределах условий, необходимых для выполнения политики, выдвинутых английским ученым Ганном. Эти условия следующие:

- внешние обстоятельства по отношению к реализующей программу организации не налагают ограничений и не наносят вреда;
- для программы доступны достаточное время и ресурсы;
- доступна необходимая комбинация ресурсов;
- политика, которая будет осуществлена, основана на обоснованной теории причины и следствия;
- зависимость между причиной и следствием является прямой;
- есть единственная организация, реализующая проект, которая не должна зависеть от других организаций, а если другие агентства вовлечены, то отношения между ними должны быть минимальными;
- присутствуют понимание и соглашение в целях, которые будут достигнуты, и эти условия сохраняются в течение процесса выполнения;
- задачи полностью определены и в правильной последовательности;
- налажена хорошая коммуникация и координация;
- политическая власть может потребовать и получить согласие общественности.

Выполнение данных условий, по мнению ученых, и обеспечило успешность осуществления системы. Рассмотрим на основании приведенных выше критериев, возможна ли эффективная реализация аналогичного проекта в российских условиях.

Нужно сразу отметить, что в зарубежных городах начало функционирования системы было связано с тем, что другие меры не давали необходимого результата. Поэтому реализация платной системы явилась логическим решением проблемы. Соответственно, для осуществления схемы имелась прямая зависимость между причиной и следствием. Хотя далеко не вся общественность соглашалась с тем, что введение платы за проезд приведет к уменьшению пробок на дорогах, большинство было заинтересовано в проекте. Российская общественность в настоящее время не рассматривает платные схемы как способ решения транспортных проблем, поэтому понадобится широкомасштабная работа по осведомлению групп населения о принципах функционирования подобных систем и эффектах, которые они дают.

В России в настоящее время еще не создана организация, которая будет осуществлять подобные проекты или, по крайней мере, начнет процесс

общественного и политического обсуждения. Сложно представить, что данная организация не будет находиться в условиях сложных взаимосвязей с большим количеством заинтересованных в реализации проекта структур с разнонаправленными интересами. Если рассмотреть ресурсное обеспечение возможного функционирования системы, то на примере государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.» можно сделать вывод о том, что для решения транспортных проблем городов могут выделяться значительные средства. Большинство городов страны не имеют даже близких к этим показателям средств, однако система «Плата за заторы» сама генерирует значительные средства, которых достаточно не только для функционирования самой схемы, но и для реализации инфраструктурных проектов.

Одним из существенных барьеров для реализации проектов «Плата за заторы» может стать неспособность политических властей получить необходимый уровень общественного одобрения. А учитывая, что подобные системы изначально имеют достаточно низкий уровень принятия со стороны населения, то может возникнуть проблема, связанная с тем, что у проекта не найдется политического лидера, который захочет рисковать своей карьерой в ходе реализации довольно непопулярной меры.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что система «Плата за заторы» является одной из перспективных схем, позволяющих решать транспортные проблемы городских территорий. Однако в российских условиях есть сразу несколько препятствий, которые могут помешать реализации подобных проектов:

- недостаточная развитость научно-методического обеспечения проектов;
- низкий уровень осведомленности общественности об эффектах и принципах функционирования платных дорожных систем;
- отсутствие специализированной организации, отвечающей за разработку и осуществление проектов;
- неготовность политической власти к осуществлению непопулярной в восприятии населения меры.

#### Библиографический список:

1. В. Ubbels, G. de Jong Significance Review of Evidence on the Effects of Road Pricing // Association for European Transport and contributors. – 2009. – p. 1-25.
2. [Электронный ресурс] / <http://www.tfl.gov.uk/> // Transport for London
3. М. Jászberényi, А. Munkácsy The introduction of the congestion charge in the light of suburbanization processes: public opinion as a challenge ignored (conclusions of a research conducted in Budapest) // Association for European Transport and contributors. – 2009. – p. 1-22.

4. C. Lemoine Urban pricing in Paris: lessons to be learned from abroad // Association for European Transport and contributors. – 2009. – p. 1-11.
5. И. А. Провоторов Исследование моделей по организации платного дорожного движения в городах // Научный вестник воронежского государственного архитектурно-строительного университета. – 2011.- № 9. – с. 64-68.
6. Лужков: Платных автодорог в Москве не будет // Автомобильные дороги. - 2008. -№ 7.- с. 2.
7. T. Rye, S. Ison, G. Santos Implementing road pricing perfectly: will London confirm the theory? // Association for European Transport. – 2003. – p. 1-17.
8. Государственная программа города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.». Принята на заседании Правительства Москвы 30.08.2011 (Утверждена Постановлением Правительства Москвы 02.09.2011 №408 ПП).

### **Определение рекламного бюджета объекта недвижимости**

**Лавриненко Ярослав Борисович,**

ассистент кафедры экономики и основ предпринимательства

Воронежского государственного архитектурно-строительного университета;  
yaruslav\_lav1@bk.ru

Аннотация: в статье рассматриваются общепринятые методы определения объема рекламного бюджета. Описываются инструменты, которыми пользуются агентства недвижимости для рекламы и продвижения объектов недвижимости. Отдельно рассмотрено определение рекламного бюджета в зависимости от цены и средней экспозиции объекта недвижимости.

Ключевые слова: маркетинг, рекламный бюджет, методы, агентства недвижимости.

В современном мире, где реклама и маркетинг выходят на первое место среди других сфер деятельности, большинство компаний в поисках наиболее оптимального размера рекламного бюджета. Существует множество различных подходов к решению данной проблемы, однако в динамично меняющейся обстановке зачастую они мало применимы. Сфера недвижимости, в частности агентства недвижимости являются представителями динамично развивающейся сферы. Компании постоянно определяют объёмы рекламных бюджетов для каждого объекта недвижимости, при этом большинство их них являются уникальными как по характеристикам, так и по ценовому диапазону.

В данной статье рассмотрены основные средства для продвижения и рекламы объектов недвижимости. Приведены общепринятые методы для определения рекламного бюджета. Сделаны рекомендации по оценке рекламного бюджета для отдельных типов недвижимости на основе представленной их классификации.

Всем известная фраза Д. Ванамакера о том, что половина денег на рекламу тратится в пустую, но он не знает какая именно. Данное высказывание о бюджетировании рекламы. Компании находятся в постоянном поиске определения оптимального рекламного бюджета, но практически никто не смог определить данный объем и получать 100% отдачу от рекламной деятельности. Любое отклонение от некой оптимальной величины приводит: при уменьшении объема к недополучению компанией средств, а при увеличении – перерасход средств. Большинство экспертов принимают во внимание собственный опыт, различные взаимосвязи и логику. Далее будут рассмотрены различные методы определения бюджета рекламы [2].

Наиболее распространенные методы:

- остаточный метод;
- методы фиксированного бюджета;
- в основе лежит соответствие доли рекламного рынка, которая равна доле товарного рынка;
- определение бюджета на основе процента от продаж;
- определение бюджета на основе процента от продаж, принятого у конкурентов;
- на основе кривых рекламной интенсивности;
- метод Данахера-Руста;
- метод Дорфмана – Стеймана.

**Остаточный метод** заключается в том, что компании передают в рекламный бюджет денежные средства, которые остаются после всех других расходов.

**Метод фиксированного бюджета** используется компаниями, которые фиксируют определенный уровень расходов на рекламную деятельность и данные расходы остаются постоянными в течении всего периода функционирования. Отметим, что приведенные первые два метода встречаются крайне редко, т.к. они неспособны отражать изменения, которые происходят в современной высококонкурентной и динамичной среде.

**Метод соответствия доли рекламного рынка доле товарного рынка** заключается в определении доли товарного рынка, которую занимает компания или отдельный товар/услуга и общего рекламного бюджета данной сферы. Далее данные сопоставляются, если компания занимает 30% товарного рынка, то её рекламный бюджет соответственно должен составлять 30 процентов от всего рекламного рынка.

**Определение бюджета на основе процента от объема продаж** является наиболее простым, точным методом. В сложившейся практике рекламный бюджет составляет от 1,5 до 3 процентов на промтовары и 15-39 процентов на потребительские товары. Процент может устанавливаться на основе прошлогодних продаж, так и от будущих. В последнем случае на первое место выходит точность прогноза. Объем продаж и процент являются двумя переменными. Если процент остается неизменным, это свидетельствует о том, что оптимальное соотношение найдено.

**Определение бюджета на основе процента от объема продаж, принятого у конкурентов**, применяют при выходе новой компании на существующий рынок. В отдельных сферах бизнеса есть определенные показатели бюджетов рекламы по отношению к продажам, которые достаточно оптимальны. Многие компании придерживаются данных показателей.

**На основе кривых рекламной интенсивности** рассчитывается рекламный бюджет. Данный метод является усложненным методом определения на основе доли рынка рекламы и товара, но добавлено иное предположение: большие компании могут получать преимущества на экономии масштабов. Соответственно, при сохранении эффективности

расходы на рекламу могут быть сокращены. Кривая показывает отставание доли от продаж от доли рекламных расходов. Эффективность рекламы с увеличением масштаба компании на каждый вложенный рубль увеличивается.

**Метод Данахера-Руста** рассматривает рекламу, как инвестиции с различной целью. Первая цель – максимизация прибыльности рекламных расходов, вторая возможная цель – максимизация возврата инвестиций в рекламу, другой целью является максимизация рекламной эффективности.

– максимизация прибыльности рекламных доходов возможна, если есть вероятность подсчета рекламной эффективности;

$$E(1) = kf - c,$$

где  $E(1)$ - прибыльность рекламных расходов;

$f$  – показатель рекламной эффективности (например, количество охваченных рекламной потребителями);

$k$  – денежное выражение одной единицы рекламной эффективности;

$c$  – стоимость рекламы;

Главная проблема в этой формуле – неизвестной коэффициент  $k$ .

– максимизация рекламной эффективности,

$$E(2) = kf/c,$$

где  $E(2)$ - прибыльность рекламных расходов;

$f$  – показатель рекламной эффективности (например, количество охваченных рекламной потребителями);

$k$  – денежное выражение одной единицы рекламной эффективности;

$c$  – стоимость рекламы;

– максимизация возврата инвестиций в рекламу;

$$E(3) = (kf - c)/c,$$

где  $E(3)$ - прибыльность рекламных расходов;

$f$  – показатель рекламной эффективности (например, количество охваченных рекламной потребителями);

$k$  – денежное выражение одной единицы рекламной эффективности;

$c$  – стоимость рекламы.[1]

Рассматривая рынок рекламы с позиции агентств недвижимости, то существующий набор средств для продвижения и рекламы (ТВ, СМИ, Интернет, радио и т.д.) сужается. В следствии этого мы можем выделить конкретный набор инструментов для продвижения объекта недвижимости как такового:

- продвижение объектов в региональных базах данных;
- реклама в бесплатных досках объявлений;
- размещение всероссийских агрегаторах;
- реклама в газетах, журналах;
- наружная;
- контекстная и баннерная.

Продвижение объектов в региональных базах данных заключается в размещении объектов с фотографиями, видеоконтентом, а также

виртуальных туров вместе с описанием. Примерами их являются региональная база INFOLINE, volga-info.

В последнее время активным инструментом для рекламы недвижимости становятся бесплатные доски. Они обладают рядом достоинств, а именно: бесплатность размещения, дополнительные услуги по выделению, поднятию объектов и т.п. Также одной из решающей особенностью является всероссийская известность бесплатных досок объявлений. Примерами являются: olx.ru, avito.ru, slando.ru.

Размещение во всероссийских агрегаторах является одним из важнейших инструментов, т.к. большинство посетителей ищут объявления на известных им сайта. Соответственно, покупатели из других регион чаще будут видеть информацию на подобных сайтах. Примерами являются: yandex.ru, mail.ru и gdeetotdom.ru.

Реклама в газетах и журналах в последнее снижает свою эффективность из-за роста цен и снижении эффективности. Наружная реклама достаточно эффективна для строящихся объектов недвижимости. Потенциальные покупатели, проживающие в данном районе, могут заинтересоваться объектом недвижимости.

Контекстная и баннерная реклама – это реклама в сети Интернет, при которой объект недвижимости продвигается на различных тематических сайтах по недвижимости или в поисковых системах в случае контекстной рекламы. Одним из преимуществ подобной рекламы является возможность подсчета её эффективности, быстрота изменения, модернизации рекламы с целью повышения её результативности.

Рассмотрим дилемму определения рекламного бюджета для объектов недвижимости перед агентствами воронежской области. Агентства недвижимости продают разнообразные объекты, которые обладают общими и уникальными свойствами. Общие свойства, по которым можно производить классификацию:

- первичное или вторичное жилье;
- объект;
- местоположение;
- площадь;
- этаж и этажность;
- тип жилья;
- участок (при наличии)
- цена.

Однако учитывать при составлении бюджета рекламы большинство из данных показателей достаточно трудоемко. Наиболее важным показателем является цена. Агентства недвижимости работают от процента с продажи объекта недвижимости. Следовательно, агентство не может расходовать больше суммы прибыли, полученной с продажи объекта недвижимости. Аналогично не расходуя средства на рекламу и продвижение, объект недвижимости не будет продан или будет продан конкурентами, поэтому по

данному клиенту агентство получит только убытки. Следующим важным моментом при определении объема рекламного бюджета является – показатель экспозиции, т.е. промежуток времени, в течении которого объект недвижимости выставлен на продажу. Средняя величина экспозиции для каждого объекта, если классифицировать по цене, различается. Исходя из данных предоставленных аналитической компании INFOLINE в августе 2012 года экспозиция объектов недвижимости составляла – 145 дней. В среднем объекты жилой недвижимости продаются от 140 до 160 дней. [3] Но данный показатель больше относится к квартирам. Дома продаются примерно в течении 365 дней. Для агентств достаточно просто получить данные на основе своей внутрикорпоративной информации.

Мы выделили два основных показателя для определения бюджета недвижимости:

- цена;
- срок экспозиции.

При анализе цены объекта стоит выделять среднерыночную сумму сделки, средний чек по сделки с недвижимостью. На август 2012 он ориентировочно составляет 2 500 тыс. рублей.[4] Данная принимается за средний уровень цены. Каждому уровню цен будет прилагаться определенный набор инструментов. Исходя из данной цены агентство недвижимости получает порядка 100 тысяч. рублей. Но стоит помнить, что зачастую данный объект могут продать конкуренты или продавец отказаться от сделки. Поэтому для запаса прочности её стоит делить на коэффициент равен 2,5 - 3 .Следовательно, прибыль равняется 30-40 тыс. рублей.

Набор инструментов необходимый для продвижения данного объекта недвижимости:

- размещение на сайте vgx.ru, за один объект продаваемый 160 дней: от 50 до 150 рублей;
- размещение в региональной газете cmlt.ru: 300 рублей;
- размещение на агрегаторах: Яндекс.Недвижимость (бесплатна при условии использования vgx.ru);
- размещение на бесплатных досках бесплатно, поднятия и выделения в среднем: 700 рублей на объект;
- продвижение через спецпредложения и выделения: 800 рублей.

Итого без учета работы сотрудников получается порядка – 2000 рублей. Т.е. бюджет составляет порядка 5%. Но в качестве примера мы взяли объект квартира. Если объект коммерческая недвижимость или частный дом, срок экспозиции увеличивается, следовательно растет бюджет в 1,5 – 2 раза. Данный набор инструментов подходит для объектов в ценовой категории – от 2,5 до 4 млн. рублей с различными вариантами.

Для объектов до 2,5 млн. рублей набор следующий:

- размещение на сайте vgx.ru, за один объект продаваемый 160 дней: от 50 до 150 рублей;
- размещение в региональной газете cmlt.ru: 300 рублей;

– размещение на агрегаторах – Яндекс.Недвижимость (бесплатна при условии использовании vix.ru);

– размещение на бесплатных досках бесплатно, поднятия и выделения в среднем: 300 рублей на объект.;

– продвижение через спецпредложения и выделения: 200 рублей.

Итого получается: порядка 1000 рублей.

Для объектов от 4 млн. до 10 млн. рублей набор инструментов значительно расширяется, т.к. увеличивается прибыль от 200 до 400 тыс. рублей. Даже при условии, что объект продаться только один из 4, то прибыль составляет порядка 50-100 тыс. рублей.

Для данных объектов:

– размещение на сайте vix.ru, за один объект продаваемый 160 дней: от 50 до 150 рублей;

– газета Камелот и размещение на сайте: 8000 рублей.

– размещение на агрегаторах: Яндекс.Недвижимость (бесплатна при условии использовании vix.ru);

– размещение на бесплатных досках бесплатно, поднятия и выделения в среднем: 1200 рублей на объект.;

– продвижение через спецпредложения и выделения: 2000 рублей.

Итого без учета работа персонала: 11500 рублей.

Для объектов стоимость более 10 млн. рублей остается набор инструментов, представленный выше, но добавляются:

– виртуальный тур: 3000 – 5000 рублей;

– баннерная реклама: 15000 рублей.

Итого: 31500 рублей.

Исходя из данной классификации агентства могут подбирать оптимальный рекламный бюджет в зависимости от объекта недвижимости.

В статье рассмотрены стандартные методы определения размера рекламного бюджета, приведены инструменты для рекламы и продвижения объектов недвижимости, а также произведен примерный расчет определения рекламного бюджета для конкретных объектов недвижимости.

## Список литературы

1. Макиенко И. Методы определения рекламного бюджета компании // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - №2. - С. 21-27.
2. Джек Траут, Эл Райс. Маркетинговые войны. - СПб.: Питер, 2009. - 304 с.
3. Индекс экспозиции // vrx.ru URL: <http://www.vrx.ru/statistic/expozition.php> (дата обращения: 15.09.2012).
4. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВОРОНЕЖА ПО СОСТОЯНИЮ АВГУСТА 2012 // vrx.ru URL: <http://www.vrx.ru/treasury/267.html> (дата обращения: 14.09.2012).

Д.Э.Сысоев

### РЕГИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ

В статье проведен анализ обеспеченности жильем, рассмотрена динамика показателей жилищных условий населения, а также коэффициента доступности жилья в регионах РФ, даны рекомендации по улучшению жилищных проблем.

Джавадова Ю. В., Гамов. А Н.

### ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ – ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Динамика строительства является одним из ключевых индикаторов, по которым можно судить об экономическом и социальном развитии страны и отдельных регионов. В связи с этим, строительная отрасль достаточно активно реагирует на развитие инноваций. Применение интеграционных логистических механизмов в рамках развития кластеров строительной отрасли Воронежской области является перспективным инструментом инновационного развития.

Воронежская область имеет достаточно серьезный потенциал для внедрения инновационных и интеграционных инструментов. Согласно

«Докладу о конкурентоспособности российских регионов 2012: Регионы на пути повышения производительности», подготовленный Евразийским институтом конкурентоспособности в сотрудничестве со Strategy Partners Group и Сбербанком России, Воронежская область находится в первой десятке регионов (8-е место), обеспечивающих наиболее благоприятный бизнес-климат [1].

Одним из действующих интеграционных инструментов в строительстве явилось создание и функционирование саморегулируемых организаций (СРО), членство в которых обязаны получить все организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся строительной деятельностью.

Потенциал интеграции участников в рамках подобных образований реализуется посредством:

- формирования компенсационного фонда, который является инструментом страхования и поддержки всех строительных фирм - участников СРО. Это способствует улучшению качества выполнения всех строительных работ и повышает уровень ответственности исполнителей;

- информационного обмена между всеми членами СРО путем предоставления изменений в нормативно-правовые акты, затрагивающие профессиональных участников - членов СРО, проведению общих собраний членов СРО, организации круглых столов, симпозиумов и конференций, посвященных актуальным темам саморегулирования, функционирования СРО и строительной деятельности в целом;

- оказания помощи в повышении квалификации сотрудников членов СРО.

Результаты анализа основных характеристик наиболее крупных СРО в Воронежской области на 2012 год позволяют сделать вывод о достаточном развитии крупных саморегулирующихся организаций и интеграционных связей в регионе (рис.1 и рис.2)[2].



Рис.1 Количество членов СРО Воронежской области на 2012 год



Рис. 2 Размер компенсационного фонда СРО Воронежской области на 2012 год

Реализовать стратегический и инновационный потенциал строительной отрасли Воронежской области также позволяет механизм создания и развития кластеров, в которых происходит объединение предприятий не только одной отраслевой направленности, но и смежных отраслей, а также науки и инфраструктуры. Это позволяет обеспечить максимальный синергический эффект и развитие строительства, как наиболее сложной и многофакторной сферы экономики региона.

По результатам анализа Strategy Partners Group [3], приоритетными направлениями политики для Воронежской области являются:

- активация кластеров;
- производственная инфраструктура;
- привлечение паевых инвестиционных фондов;
- политика занятости нового поколения;
- финансовые ресурсы для развития.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, кластеры являются главным объектом государственной политики стимулирования инноваций: за счет поддержки не просто групп предприятий, но и эффективных взаимосвязей между участниками инновационной системы [4].

Преимущество кластерного подхода применительно к развитию региональной экономики заключается в ориентации на развитие малого и среднего высокотехнологичного и инновационного промышленного бизнеса, а также в формировании региональной сети технопарков, индустриальных зон и промышленных парков, как элементов кластеризации региональных производственных сетей.

В результате анализа сильных и слабых сторон промышленного комплекса и обслуживающей его инфраструктуры Воронежской области на предмет активного проведения Правительством Воронежской области кластерной политики в промышленном комплексе, можно сделать следующие выводы[4]:

1. Конкурентным преимуществом Воронежской области является достаточно высокий научно-производственный и кадровый потенциал, который, при соответствующих усилиях правительства и промышленного бизнес - сообщества, позволяет реализовать возможность привлечения инвестиций в высокотехнологичные отрасли, провести ускоренную технологическую модернизацию и обеспечить инновационность развития.

**2. Наличие в ряде специализированных сегментов промышленного комплекса конкурентоспособных технологической, инновационной и научных инфраструктур, позволяющих развивать в этих сферах промышленного производства региональные кластеры. Важнейшими факторами являются горизонт планирования и осознание собственниками и менеджментом предприятий указанных сегментов экономической необходимости взаимодействия, как в рамках процессов субконтрактации, так и в передаче на аутсорсинг предприятиям кластерной инфраструктуры не только определенных видов услуг, но и отдельных технологических компетенций (рис.3).**



Рис.3 Активация кластеров [1]

В настоящий момент в регионе подписаны соглашения о создании четырех крупных кластеров, одним из которых является кластер «Промышленность строительных материалов». Его якорное предприятие – ОАО «Домостроительный комбинат». В состав данного кластера входят 17 различных организаций.

Интересны выводы Международного совета по исследованиям и инновациям в строительстве, полученные на основе анализа экономик десяти различных европейских стран. Они свидетельствуют о том, что там, где сложилась жизнеспособная структура строительного кластера, отрасль

испытывает подъем [5]. Причем в этих кластерах центр тяжести производства к услугам и управлению (рис. 4).

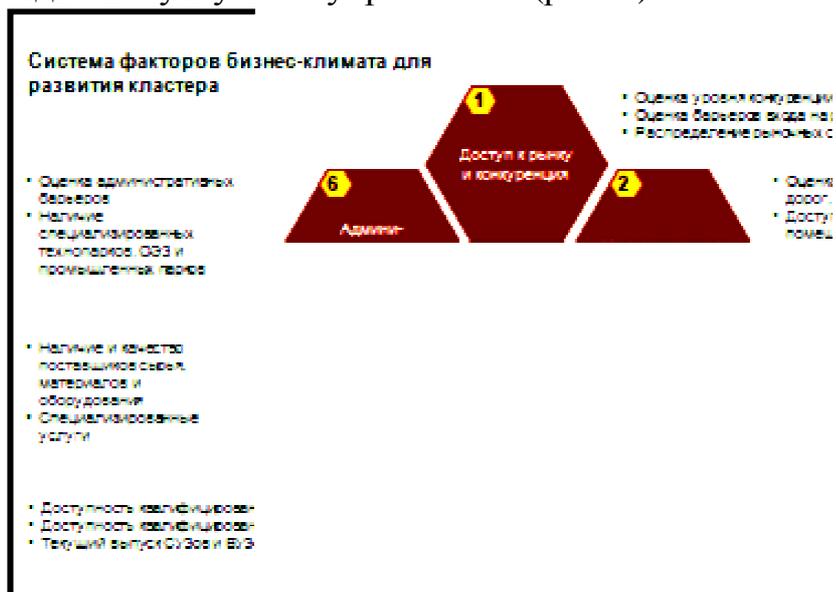


Рис.4 Внешние факторы, определяющие уровень развития кластера [2]

В этом аспекте особенно значимым и широким фактором развития кластера «Промышленность строительных материалов» является логистическая интеграция его участников в следующих сферах:

- развитие логистической инфраструктуры;
- развитие механизма логистического взаимодействия участников кластера;
- разработка и развитие механизма логистического аутсорсинга для участников кластера.

Разработка и применение вышеописанных инструментов позволит уменьшить транспортные расходы, обеспечить рациональное разделение труда, обмен знаниями и опытом квалифицированной рабочей силой между участниками строительной отрасли, а также других предприятий региона.

**Вывод:** Кластеры всегда стараются усовершенствовать производство, внедрять новейшие технологии, обеспечивать высокие стандарты качества продукции. Эта форма привлекает инвесторов на выгодных условиях от финансовых учреждений, которые способствуют обслуживанию процветающих отраслей. Объединение участников кластера открывает более реальные возможности получения выгоды от организаций-участников соответствующих объединений |

Такие преимущества участникам кластера строительной отрасли Воронежской области дает механизм полномасштабной интеграции инструментов логистической интеграции, посредством которой происходит приобретение материалов, продажа и сервисное обслуживание. Общая закупка оснащения, комплектующих, материалов способствует уменьшению цены за счет увеличения объемов закупок. Затраты участников кластера существенно уменьшаются затраты на