

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 № 11, 2013 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

Содержание

Л.М.Зуева, И.Г. Штанько, А.С.Лебедева ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	4
Я.Б. Лавриненко СРАВНЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК С США И РОССИИ.....	9
А.С. Овсянников, А.В. Воротынцева МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	13
Н.И. Трухина, Е.М. Сергеева ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ЖКХ.....	17
Н.И. Трухина, Е.С. Ляшенко, И.С. Скрипников ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	23
Н.И. Трухина, Я.Э. Вторникова, Г.Ю. Лютая ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.....	30
В.Н. Семенов, А.Н. Слесарев ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	38
Н.И. Трухина, И.И. Чернышихина ПРОЦЕССЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ.....	45
Н.И. Трухина, А.Е. Юрченко, Г.Ю. Лютая УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	53
Н.И. Трухина, А.Е. Юрченко ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ ПО РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЮ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЛОГО ФОНДА.....	58

Е.А. Авдеева ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИЙ.....	62
А.Н.Гамов ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА.....	69
В.В.Гасилов, И.В. Крючкова РЕАЛИЗАЦИЯ КОНТРАКТОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В ПРОЕКТАХ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	75
Е.И. Макаров, Ю.В. Джавадова РАСЧЕТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФЕКТА ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КЛАСТЕРА СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ).....	80
А.В. Чугунов ЧТО ГОТОВИТ ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА РОССИИ?.....	85
Н.А.Анисимова, В.И.Алешникова, А.А.Жарков РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	90
Е.И.Макаров, Ю.В.Джавадова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАТЕРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	96
Д.Э. Сысоев ПЕРСПЕКТИВЫ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	101
И.А.Провоторов ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ФИНАНСИРОВАНИИ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	105
О.Г. Шальнев, В.С. Арапов, О.Н. Жданов ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....	110
Э.Ю. Околелова, О.В. Корницкая МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	115
Е.А. Корсукова ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВ ПРИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	118

Н.Ю. Романова ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ.....	122
Ю.М. Заварзин ОБЗОР СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	127
С.С. Уварова, С.В. Беляева ПРИНЦИП ФРАКТАЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ И ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	135
С.Н. Дьяконова, Е.А. Шарапова ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	142

Зуева Л.М., Штанько И.Г, Лебедева А.С.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В работе изучены и рассмотрены понятия инновационной и инвестиционной деятельности, показатели инновационной активности предприятия промышленности строительных материалов, определены основные направления развития инновационной деятельности предприятий промышленности строительных материалов, а также в качестве инновации была предложена технология производства гиперпрессованного кирпича.

В настоящее время роль инноваций в экономике возросла. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы и ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию новых рынков.

Предприятия инвестиционно - строительного комплекса в соответствии со своей стратегией инновационного развития в динамично изменяющейся среде определяют цели и задачи для устойчивого успеха, конкурентных преимуществ и прогрессивного инновационного развития в долгосрочной перспективе. Средствами достижения целей в такой ситуации служит как интенсивное развитие всех компонентов, элементов организации, так и их инновационное развитие, а также объединение отраслей экономики в кластер.

Как показала практика, современные экономические условия характеризуются, в первую очередь, быстрыми темпами морального старения продукции. Кроме того, отечественная продукция не отвечает возросшим требованиям потребителей. В таких условиях единственно возможный способ поддержания имеющегося и завоевания более высокого уровня конкурентоспособности - инновационный путь развития предприятия, то есть разработка и внедрение различного рода инноваций.

Так понятие «инновация» (innovation) впервые появилось в научных исследованиях зарубежных культурологов в 20 веке и означало введение некоторых элементов одной культуры в другую. Существует различные трактовки категории «инновация» [1].

Понятие «инновация» (по-русски — «нововведение») означает «введение новаций» (новшеств). Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, новая продукция или технология, новое явление. Процесс использования новшества, связанный с его получением, воспроизводством и реализацией в материальной сфере общества, представляет собой инновационный процесс.

Инновационные процессы зарождаются в отдельных отраслях науки, а завершаются в сфере производства, вызывая в ней прогрессивные, качественно новые изменения. Инновации могут относиться как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления. Все они тесно взаимосвязаны и являются качественными ступенями в развитии производительных сил и повышения эффективности производства. Качественно новые масштабно освоенные технологии способны обеспечить решение сложных, не разрешимых на прежней технологической базе производственных задач.

Многие промышленные предприятия пришли к пониманию необходимости осуществления инновационной деятельности. Внедрение инноваций все больше рассматривается ими как один из самых главных способов повышения конкурентоспособности производимой продукции, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности [2].

Система управления предприятий строительного комплекса генерирует комплекс инновационно-инвестиционных мероприятий, которые организационно-экономическими методами повышают эффективность инвестиционно - инновационной деятельности. Совокупность таких мер представляет собой организационно экономическим механизм управления инновационной и инвестиционной деятельностью строительного предприятия [3].

Один из подходов к оценке эффективности инновационной деятельности рассматривает инновационную деятельность как инвестиционный проект по разработке, инвестированию и внедрению инноваций. Соответственно, оценка эффективности инноваций осуществляется с использованием стандартных показателей оценки инновационных проектов – чистого дисконтированного дохода, срока окупаемости, внутренней нормы доходности, индекса доходности [5].

На основе проведенного анализа существующих подходов к оценке эффективности инноваций можно выделить 4 группы показателей.

1. Показатели, оценивающие инновационный потенциал:

- 1) наличие в стратегической программе развития предприятия раздела посвященного инновационной деятельности;
- 2) наличие в инвестиционной программе затрат на финансирование создания инноваций;
- 3) наличие в бюджете расходов затрат на внедрение инноваций;
- 4) наличие в организационной структуре предприятия подразделений занимающихся разработкой и внедрением инноваций;
- 5) наличие в имуществе предприятия активов, способных участвовать в создании и внедрении инноваций.

2. Показатели, оценивающие инновационную активность:

- 1) процентное отношение затрат на инновации к объему годовых продаж;
- 2) количество патентов, полученных компанией за отчетный период;

- 3) количество инновационных идей, выдвинутых сотрудниками компании в течение последних месяцев;
- 4) изменение относительного роста рыночной стоимости компании по сравнению с относительным ростом отраслевого рынка за последние несколько лет;
- 5) количество новых продуктов, сервисов и бизнесов, которые компания вывела на рынок за последние несколько лет;
- 6) доля прибыли от реализации новых продуктов в общем объеме прибыли за последние несколько лет;
- 7) доля работников, участвующих в процессе разработки, создания и внедрения инноваций, в общей численности персонала компании;
- 8) отношение числа клиентов, считающих компанию инновационной, к их общему количеству.

3. Показатели, оценивающие эффективность управления инновационной деятельностью:

- 1) отношение реализованных инновационных идей к общему числу выдвинутых предложений;
- 2) время, прошедшее с момента инициирования нового предложения до запуска инновационного проекта.

4. Показатели, оценивающие эффективность конкретных инноваций:

- 1) чистый дисконтированный доход;
- 2) срок окупаемости инноваций;
- 3) индекс доходности;
- 4) внутренняя норма доходности;
- 5) коэффициент рентабельности инноваций [4].

Комплексно и системно оценить эффективность инноваций можно только с использованием показателей, входящих в каждую из перечисленных групп.

В настоящее время у отечественного строительного комплекса практически отсутствует современная дееспособная научно-техническая база, способная решать текущие и перспективные задачи отрасли. Проблема нехватки высококвалифицированных научных инженерно-технических кадров характерна как для научных отраслевых организаций, так и для предприятий по производству строительных материалов. Разрушена система профессионального образования рабочих, прежде всего ведущих специальностей.

Основными направлениями развития предприятий промышленности строительных материалов являются:

- 1) модернизация, реконструкция действующих мощностей;
- 2) концентрация усилий по подготовке ввода новых мощностей;
- 3) создание конкурентоспособных, экологически безопасных производств по выпуску инновационной продукции;
- 4) строительство машиностроительных предприятий по изготовлению оборудования для предприятий строительных материалов;

5) повышение эффективности НИОКР и инновационной активности предприятий по производству строительных материалов;

6) обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы для производства основных строительных материалов;

7) организационно-структурное обеспечение развития промышленности строительных материалов, обновление национальных и межгосударственных стандартов в сфере строительства и промышленности строительных материалов.

Воронежский комбинат строительных материалов является в регионе одним из главных производителей силикатного кирпича и газосиликатных блоков. В качестве инновации на этом предприятия было предложено применить технологию производства гиперпрессованного кирпича. Среди выдающихся его свойств следует отметить повышенную прочность (150-300 кг на 1 см² поверхности) и морозостойкость (50-150 циклов заморозки/оттаивания). Кроме того, этот материал практически не впитывает влагу, хорошо переносит перепады температур и стоек к износу. Гиперпрессованный кирпич отличается идеально ровной и гладкой поверхностью. Стена из такого кирпича не требует какой-либо дополнительной отделки. Стоит отметить, что гиперпрессованный кирпич имеет множество разновидностей: гладкий, декорированный «под камень» ложковый, декорированный «под камень» тычковый, декорированный «под камень» угловой кирпич и пр. Особый интерес вызывает так называемый кирпич под дикий камень, также известный как колотый кирпич или рваный кирпич. Кроме своих потрясающих потребительских качеств гиперпрессованный кирпич имеет низкую себестоимость, соответственно, его производство высокоэффективно.

В основе технологического процесса производства кирпича лежит метод гиперпрессования, который не имеет ничего общего с традиционными технологиями:

- не использует глину, не сушит и не обжигает сформованный кирпич, как предусматривает технология производства керамического кирпича;
- не использует песок и известь, не пропаривает формованный кирпич в автоклаве.

Технология гиперпрессования основывается на процессе холодной сварки, происходящем при прессовании подготовленной массы под высоким давлением. Данная технология позволяет превращать в высококачественные лицевые кирпичи самые разнообразные минеральные промышленные отходы:

- отсеvy от производства щебня из нерудных пород;
- отходы от добычи и распила облицовочного камня;
- отходы от обогащения каменного угля (сгоревшие терриконы);
- отходы от обогащения медных и железных руд (хвосты);
- доменные шлаки и т.д.

В отличие от других технологий, технология гиперпрессования позволяет использовать как каждый из вышеприведенных отходов, так и всевозможные

их комбинации. Причем, доля отходов в готовом гиперпрессованном кирпиче составляет не менее 90%.

Таким образом, сырьем для изготовления такого кирпича являются минерально-промышленные отходы (84-85%), стоимость которых составляет около 250 рублей за м³. Калькуляция себестоимости гиперпрессованного кирпича представлена в таблице.

Таблица

Калькуляция себестоимости гиперпрессованного кирпича

№ статей	Наименование калькуляционных статей расходов	Единица измерения	На тысячу единиц		
			количество	цена	сумма
1	2	3	4	5	6
1	Минеральные промышленные отходы (кирпичный бой)	кг	3612	0,11	397,3
2	Цемент	кг	344	3,2	1101
3	Вода	м куб.	0,301	56,8	17,09
4	Пигмент	кг	1,474	51,3	75,56
5	Электроэнергия на тех. цели	кВт/ч	45,4	2,97	134,8
6	Основная з/п рабочих	руб.	1	365	365
7	Отчисления на соц. Страхование	руб.	1	110	109,5
8	Расходы по подготовке и освоению производства	руб.	1	13,2	13,15
9	Расходы на содержание оборудования	руб.	1	15	15,01
10	Цеховые расходы	руб.	1	1006	1006
11	Общезаводские расходы	руб.	1	329	329,5
12	Производственная себестоимость	руб.	1		3563
13	Внепроизводственные расходы		1	193	193
14	Полная себестоимость		1		3756

Снижение себестоимости производимого продукта даёт возможность получения дополнительной прибыли. Расчеты затрат на внедрение данной технологии в ЗАО «ВКСМ» в расчете на годовой объем выпуска продукции (прогнозная выручка определена на основании среднерыночной цены), показали следующее:

- срок окупаемости проекта – 7 месяцев;
- эффективность производства (за год) – 120,63 %.

Технология гиперпрессования – относительно новый метод производства строительных материалов, рынок такого кирпича не насыщен. Поэтому

внедрение данной технологии на ЗАО «ВКСМ» увеличит такие показатели как рентабельность, прибыль, оборачиваемость оборотных средств, что в свою очередь приведет к росту деловой, инвестиционной и инновационной активности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. А.Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. – 336с.
3. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов./ В.Бочаров - СПб: Питер, 2008-288с.
4. Дмитрий Хомутский, Опубликовано в журнале "Управление компанией" (2, 2006) http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_3330/
5. Зуева, Л.М Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия в строительстве: учеб. пособие / Л.М.Зуева.; Воронеж. гос. арх.-строит. ун-т. - Воронеж, 2010. –246 с.

Воронежский ГАСУ, Россия

Лавриненко Я.Б.

СРАВНЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК В США И РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены предлагаемые ипотечные ставки от крупнейших банков США и России. Приведен расчет ставки в зависимости от места выдачи ипотеки, цены недвижимости и размера собственных средства. Указано различие в сумме ежемесячных выплат по ипотеке гражданином США и РФ.

В настоящее время среди россиян укоренилось мнение о том, что за рубежом кредиты достаточно дешевые. Кроме того, россиян интересуют ставки по ипотеке, величина ежемесячных платежей. Многие из россиян готовы взять ипотеку, но опасаются высоких ставок по ипотеке. Некоторые ожидают снижения ставок, другие обращаются в банки за выдачей ипотечного кредита.

В статье мы провели сравнение величины ипотечных ставок, ежемесячных платежей, которые предлагают крупнейшие банки в США и в России. США избраны для сравнения из-за их особой популярности в России и в мире в

целом. В процессе анализа использовались ставки по ипотечным жилищным кредитам от трех крупнейших игроков на рынке Америки:

- Bank of America;
- Wells Fargo;
- JP Morgan.

Алгоритм расчета следующий:

1. Указание исходных данных для расчета процентов по ипотечному кредиту.

2. Поиск величины ипотечных ставок на веб-сайтах банков.

3. Расчет для каждого временного периода и типа кредиты величины процентной ставки.

4. Расчет для каждого временного периода и типа кредиты величины реальной процентной ставки.

5. Обобщение результатов путем усреднения значений.

Исходные данные для расчетов следующие:

1. Стоимость объекта недвижимости выбрана средняя по США – 180000 долларов.

2. Собственные средства на покупку дома в размере: 30% или 54000 долларов.

3. Место покупки недвижимости: NY, New-York.

Расчет представлен в табл.1.

Таблица 1

Расчет средних ставок по ипотечным кредитам в США

Банк/Ставка	Вид ставки					Средняя ставка
	Фиксированная на всё время			Фиксированная на определенный срок		
	15 лет	20 лет	30 лет	5 лет	7 лет	
Bank of America	3,965%	4,700%	4,696%	3,750%	4,000%	4,222%
Wells Fargo	3,914%	-	4,669%	3,250%	-	3,944%
JP Mprgan	4,023%	4,633%	4,745%	3,750%	4,375%	4,305%
Средняя ставка	3,967%	4,667%	4,703%	3,583%	4,188%	4,222%

Из таблицы видно, что средняя ставка варьируется от 3,583% до 4,745%. При этом ставки достаточно низкие, ниже, чем уровень инфляции в России. Стоит отметить, что в расчетах принималась реальная ставка, которая в США считается с учетом следующих элементов:

- скидка, в случае наличия счета в банке;
- плата за рассмотрение заявки;
- регистрационный взнос.

Кроме того, в указанную ставку включались сборы третьих участников сделки:

- оплата титула;

- вознаграждение адвокатов;
- налог на передачу;
- ипотечный налог штата NY;
- титульное страхование;
- сборы за регистрацию недвижимости;
- проверка титула на недвижимость;
- оплата налоговой службы.

В среднем доплата составляет 9285 долл. Отметим, что данные средства уже были учтены в реальной ипотечной ставке, которая была рассчитана выше. Кроме того, регистрация сделки по купле-продаже недвижимости в Нью-Йорке достаточно процесс в сравнении с другими штатами.

Далее в статье мы сравнили и рассчитали средние ставки по ипотечным жилым кредитам от двух крупнейших российских банков: Сбербанк и ВТБ24.

Исходные данные следующие:

1. Стоимость объекта недвижимости выбрана средняя по Воронежу – 2 500 000 рублей.
2. Собственные средства на покупку квартиры в размере: 30% или 750 000 рублей.
3. Место покупки недвижимости: Россия, Воронежская область, Воронеж.

В табл.2 представлен расчет средних ставок по ипотечному кредиту в крупнейших банках: Сбербанк и ВТБ24.

Таблица 2

Сравнение средних ипотечных ставок в Воронеже предлагаемых Сбербанком и ВТБ24

Банк/Ставка	Вид ставки					Средняя ставка
	Фиксированная ставка на всё время			Фиксированная на срок		
	15 лет	20 лет	15 лет	20 лет	15 лет	
ВТБ24	13,55%	13,85%	13,55%	13,85%	13,55%	13,67%
Сбербанк	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%
Средняя ставка	13,53%	13,67%	13,53%	13,67%	13,53%	13,59%

Ставки по ипотечным кредитам в России и в Воронеже в частности достаточно высокие. Россияне платят по ипотеке примерно в 3,4 раза больше, чем американцы. Поэтому правительство предпринимает различные меры по снижению ипотечных ставок в России.

Далее в расчетах мы приведем сравнение итоговых платежей. Исходные данные для расчета представлены ниже:

1. Стоимость недвижимости: 10 млн. рублей для гражданина США и 2,5 млн. рублей для гражданина России
2. Размер кредита: 7,5 млн. рублей и 0,75 млн. рублей соответственно для американца и россиянина.

3. Место покупки: Нью-Йорк и Воронеж соответственно.
 4. Ипотека с фиксированной ставкой со сроком кредитования – 20 лет.
 Расчеты представлены в табл.3.

Таблица 3

Сравнение итоговых платежей по ипотеке гражданина США и РФ

Место покупки	Стоимость жилья, руб.	Кредит, руб.	Плата по 20 летней ипотеке в среднем, руб.
Нью-Йорк	10 000 000	7 000 000	45 186
Воронеж	2 500 000	750 000	21 129

В итоге получается, что за недвижимость стоимость в 4 раза больше американец в Нью-Йорке выплачивает всего лишь в 2 раза больше, чем воронежец. Американец за дом стоимостью 10 млн. рублей выплачивает ежемесячно 45 186 рублей. Воронежец за квартиру стоимостью 2,5 млн. рублей выплачивает 21 129 рублей.

Приведенные в таблице расчеты сравнивать не совсем корректно, поэтому в статье мы произведем еще один расчет.

Исходные данные:

1. Стоимость объекта недвижимости: 3 060 000 рублей для американца, покупающего дом в Нью-Йорке и для россиянина, приобретающего квартиру в Воронеже (выбрать недвижимость дешевле и с суммой займа 70% на веб-сайтах банков США невозможно, они рассчитываются в индивидуальном порядке);

2. Собственные средства составляют: 30% или 2 142 000 рублей, как у американца, так и у россиянина.

3. Месторасположение объекта недвижимости: Россия, Воронеж и США, Нью-Йорк.

Следовательно, американец покупает дом стоимостью 3,06 млн. рублей в Нью-Йорке, а россиянин квартиру стоимостью 3,06 млн. рублей в Воронеже. Расчет представлен в табл. 4.

Таблица 4

Расчет суммы ежемесячных платежей по ипотеке в Воронеже и Нью-Йорке

Местоположение объекта	Стоимость	Кредит	Плата по 20 летней ипотеке в среднем
Нью-Йорк	3 060 000	2 142 000	13446
Воронеж	3 060 000	2 142 000	26248

В итоговом расчете мы получили результат: американец платит по ипотеке в 2 раза меньше, чем россиянин. Кроме того, расчетная стоимость недвижимости для Нью-Йорка достаточно низкая, поэтому большое влияние

оказывает стоимость услуг третьих лиц, которая приведены в статье выше. Отметим, что в США стоимость подобных услуг достаточно высокая и составляет от 6 тыс. до 10 тыс. долл.

Однако, не смотря на достаточно низкие выплаты по ипотеки, в США высокие налоги на недвижимость. В среднем они составляют 1% от рыночной стоимости недвижимости. При этом в Нью-Йорке он выше 1,23%. Поэтому к ежемесячным платежам по ипотеке в Нью-Йорке следует добавлять 3,136 тыс. рублей. Также в США достаточно высокий совокупный налог, выплачиваемый жителем с дохода: в Нью-Йорке один из самых высоких – порядка 40-44%.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ипотека США: сравнение с Воронежем // <http://vrh.ru>: единая база недвижимости URL: <http://vrh.ru/treasury/300.html> (дата обращения: 01.10.2013).
2. Расчет стоимости жизни по штатам. Date Views 01.10.2013 www.coli.org/compare.asp.
3. Bank of America Mortgage. Date Views 01.10.2013 www.bankofamerica.com.
4. JP Morgan Mortgage. Date Views 01.10.2013 www.chase.com/mortgage.
5. Wells Fargo Mortgage. Date Views 01.10.2013 www.wellsfargo.com.

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 69.003.2:728.1

Овсянников А.С., Воротынцева А.В.

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье описаны основные механизмы, направленные формирование 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. Механизмы разработаны на основе подробного анализа состояния начального профессионального образования за 2009-2012 годы.

Важной проблемой современного состояния строительной отрасли Российской Федерации является проблема кадрового потенциала, уровня подготовки и переподготовки кадров.

Развитие современного строительного комплекса невозможно без

возрождения и подготовки кадров и отраслевой науки. Если при системе Госстроя действовали 120 отраслевых институтов и, с точки зрения всей системы стандартизации, работали по соглашениям ещё более 1000 институтов, то на сегодняшний день их осталось всего 30.

С целью кадрового обеспечения задач строительства в объеме региональной программы развития «Стимулирование развития жилищного строительства в Воронежской области до 2020 года» была разработана региональная подпрограмма кадрового обеспечения задач строительства региональной программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Воронежской области до 2020 года». Программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Воронежской области до 2020 года» утверждена постановлением правительства Воронежской области от 14 марта 2011 года. Подпрограмма кадрового обеспечения прошла комплексную экспертизу министерства регионального развития и является неотъемлемой частью программы.

Основными задачами Региональной подпрограммы являются:

- создание нормативно-правового обеспечения подпрограммы процесса формирования единой системы подготовки квалифицированных рабочих кадров для строительного комплекса;
- разработка комплексных прогнозов потребностей строительного комплекса в квалифицированных кадрах;
- приведение структуры профессий и специальностей в соответствие с комплексным прогнозом потребностей строительного комплекса в квалифицированных кадрах, учитывающим основные факторы;
- развитие государственно-общественной системы управления подготовкой кадров для строительного комплекса;
- развитие перспективных форм сотрудничества учебных заведений строительного комплекса и предприятий социальных партнеров, включающих создание условий для повышения инвестиционной привлекательности учебных заведений, в том числе в форме государственно-частного партнерства;
- формирование системы многоуровневой непрерывного профессионального строительного образования, которое будет направлено на развитие системы проектирования профессиональной и социальной карьеры учащихся, формирования способностей к самостоятельному мышлению и деятельности.

Механизм реализации Подпрограммы состоит в согласованном нормативно-правовом, финансовом и организационном обеспечении реализации комплекса предусматриваемых Подпрограммой мероприятий на уровне органов исполнительной и законодательной власти Воронежской области.

Комплекс мероприятий по реализации Подпрограммы включает в себя меры государственной поддержки организаций строительного комплекса, населения и некоммерческих объединений граждан (жилищных строительных и

накопительных кооперативов), которые направлены на стимулирование спроса и предложения на рынке жилья, сбалансированность рынка и развитие жилищного строительства и стройиндустрии.

Целью включения мероприятий в программу является создание эффективной системы начального профессионального и среднего профессионального образования, превращение ее в ресурс социально-экономического развития области. Это необходимо для обеспечения текущих и перспективных потребностей экономики региона и социальной сферы квалифицированными кадрами необходимой квалификации.

Для достижения цели необходимо:

- обеспечение равного доступа граждан к получению начального профессионального и среднего профессионального образования;
- совершенствование содержания образования, создание эффективных механизмов управления качеством профессионального образования и развитием инновационного потенциала личности;
- реструктуризация областной сети учреждений начального и среднего профессионального образования путем создания многоуровневых многопрофильных образовательных учреждений;
- повышение экономической эффективности региональной системы профессионального образования.

В ходе выполнения мероприятий Подпрограммы Кадрового обеспечения строительного комплекса Воронежской области до 2020 года предполагается:

- привести объемы и профили подготовки квалифицированных кадров в учреждениях начального и среднего профессионального образования в соответствие требованиям регионального рынка труда;
- разработать механизм обеспечения качества начального и среднего профессионального образования в соответствии с международными стандартами;
- провести оптимизацию сети учреждений НПО и СПО путем создания многоуровневых многопрофильных образовательных учреждений;
- внедрить в образовательный процесс учреждений начального и среднего профессионального образования федеральные государственные образовательные стандарты нового поколения;
- продолжить развитие инфраструктуры региональной телекоммуникационной сети, обеспечивающей организационную, техническую и технологическую основу формирования единого информационного образовательного пространства области;
- развить дистанционные формы обучения;
- обеспечить эффективное управление инновационными процессами в региональной образовательной системе.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года гласит, что «развитие системы профессионального образования предусматривает расширение участия

работодателей на всех этапах образовательного процесса».

Решение проблем образования возможно путем создания системы непрерывного опережающего кадрового обеспечения строительства, архитектуры и градостроительства, включающей:

- профессиональные стандарты и квалификационные характеристики должностей;
- мониторинг, анализ и регулирование кадрового обеспечения;
- материально-техническое и учебно-методическое обеспечение непрерывного профессионального образования на всех уровнях, включая дополнительное профессиональное образование;
- аттестацию кадров;
- сертификацию персонала;
- механизмы персонализации профессиональной ответственности.

Для создания системы кадрового обеспечения строительной отрасли готовится соглашение о взаимодействии в области кадрового планирования для задач строительного комплекса между Минобрнауки РФ, Минрегионразвития РФ совместно с отраслевыми ассоциациями в строительной области (НОСТРОЙ, НОП, НОИЗ, НАМИКС) и головными строительными вузами Московского строительного университета (МГСУ), Государственной академии специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), Академией ЖКХ. В его рамках будет создано отраслевое стратегическое партнерство.

Принципиальная схема работы системы кадрового обеспечения строительной отрасли выглядит следующим образом.

Отраслевые ассоциации определяют профессиональные стандарты и квалификационные характеристики должностей, а также проводят мониторинг и анализ кадрового обеспечения.

Ассоциации совместно с головными вузами согласовывают профессиональные стандарты и квалификационные характеристики должностей, после чего выносят соответствующие предложения на заседание экспертного совета.

Предложения направляются в Минздравсоцразвития России, которое рассматривает их и в случае одобрения вносит изменения в соответствующие нормативные документы.

Согласно новым профессиональным стандартам и квалификационным характеристикам Минобрнауки РФ совместно с МГСУ и ГАСИС проводят мероприятия по подготовке, повышению квалификации и стажировки профессорско-преподавательского состава, созданию необходимого учебно-методического обеспечения, учебно-материальной базы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в отрасли.

После этого определяется система аттестации кадров, обязательным элементом которой становится электронный паспорт строителя.

В дальнейшем система функционирует, исходя из результатов мониторинга и анализа системы кадрового обеспечения. Система

профессиональной адаптации трудовых мигрантов является частью системы кадрового обеспечения строительной отрасли, и её создание и функционирование происходит во взаимодействии с ФМС России.

Для подготовки и переподготовки специалистов на рабочие должности, наряду с учебными заведениями начального профессионального образования, предполагается использовать центры занятости населения, подготовки кадров, учебные центры ВУЗов и строительных организаций.

Сегодня совместно с национальными объединениями в сфере строительства и базовыми вузами агентство активно участвует в создании системы кадрового обеспечения в строительстве, архитектуре и градостроительстве по подготовке и переподготовке кадров в строительной отрасли, разработке квалификационных требований к специалистам в области малоэтажного строительства по таким новым программам, как «Энергоэффективность», «Градостроительство», «Экспертиза проектно-сметной документации».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Региональная целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Воронежской области в 2011-2015 годах»
2. Региональная подпрограмма кадрового обеспечения задач строительства региональной программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Воронежской области в 2011-2015 годах»
3. <http://www.minregion.ru>

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 338.2:628К

Н.И. Трухина, Е.М.Сергеева

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

В статье рассматривается вопрос состояния жилищно-коммунального комплекса и привлечения инвестиций в эту сферу посредством механизма государственно-частного партнерства. Рассмотрены риски при реализации проектов с помощью данного механизма.

Государственно-частное партнерство (далее - ГЧП) становится актуальным во всех сферах экономики, в том числе в жилищно-коммунальном хозяйстве (далее - ЖКХ). Это связано с тем, что спрос на рынке жилья и спрос на жилищно-коммунальные услуги стабилен и будет только возрастать в дальнейшем. Важнейшей из социальных задач государства является обеспечение своих граждан доступным и комфортным жильем. Состояние жилья, жилищно-коммунальные услуги, определяют социально-экономические показатели уровня и качества жизни населения. Жилищно-коммунальные услуги для населения имеют особое значение и являются не столько показателем комфортности, сколько жизненной необходимостью.

Хозяйственный механизм, сложившийся сегодня в жилищно-коммунальном комплексе, не обеспечивает эффективную и надежную работу коммунальной инфраструктуры, ее модернизацию и бесперебойную поставку коммунальных ресурсов потребителям. При этом органам местного самоуправления не всегда удавалось принять своевременные и достаточные меры по повышению надежности работы коммунальных систем и устранению аварийных ситуаций.

По данным Счетной Палаты РФ, на реализацию региональных программ по проведению капитального ремонта многоквартирных домов и переселению граждан из аварийного жилищного фонда с 2008г. по 1 декабря 2012г. за счет всех источников финансирования было направлено 434,5 млрд. руб. Из них на средства Фонда ЖКХ пришлось 322,7 млрд. руб. (74,3%).

Проверка Счетной Палаты показала, что за этот период на счетах бюджетов субъектов РФ и муниципалитетов ежегодно находились выделенные на реализацию региональных адресных программ неиспользованные средства Фонда ЖКХ. Регионы в 2008-2012гг. вернули на счет Фонда ЖКХ 4,4 млрд. руб. При этом средства в размере 1 млрд. руб., выделенные субъектам РФ по заявкам 2008-2010гг., возвращены в Фонд ЖКХ спустя более одного года как неиспользованные, что свидетельствует о несоблюдении принципа эффективности и результативности использования бюджетных средств.

Сейчас ситуация в жилищно-коммунальной сфере близка к критической. По оценке В.В.Путина, оборот рынка ЖКХ равен 4,2 трлн. руб. в год (или 7% ВВП России), но для долгосрочного серьезного инвестора он по-прежнему неинтересен. Доля частного капитала составляет не более 8% от оборота коммунальных предприятий.

Объем инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство в 2012 г. составил 291 млрд. руб. В 2013-2020 гг. из федерального бюджета планируется выделить 24 млрд. руб. на модернизацию жилищно-коммунальной сферы по госпрограммам. Еще 15 млрд. руб. профинансирует Фонд ЖКХ [1].

Федеральным органам власти необходимо в приоритетном порядке принимать неотложные меры по реформированию и модернизации жилищно-коммунального хозяйства, найти новые эффективные механизмы по осуществлению прогрессивных преобразований в этой отрасли. На данный

момент, одним из таких механизмов является государственно-частное партнерство.

По окончании 2012 г. сфера ЖКХ являлась лидером по проектам ГЧП относительно других направлений экономики [2].

Таблица 1

Реализация проектов ГЧП по направлениям за период 1996-2012 г.

Отрасль реализации проекта	Всего	Уровень реализации проекта		
		Федеральный	Региональный	Муниципальный
1.ЖКХ	88	2	34	52
2.Добыча полезных ископаемых	4	2	2	0
3.АПК	10	0	8	2
4.Здравоохранение	12	0	5	7
5.Культура	4	0	0	4
6.Образование	11	0	6	5
7.Промышленное производство	28	2	24	2
8.Развитие территории	24	7	14	3
9.Строительство	23	0	13	8
10.Транспорт	52	20	30	2
11.Туризм	11	1	6	4
12.Физкультура и спорт	10	0	6	4
13.Энергетика	21	3	12	6
Итого:	296	37	160	99

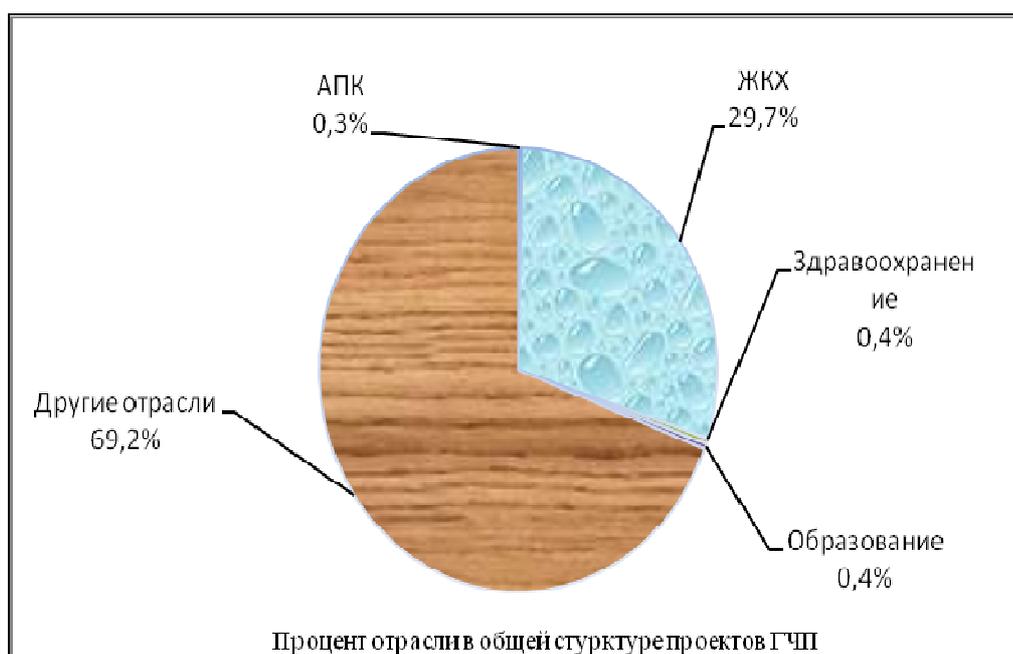


Рис. 1. Структура проектов ГЧП в социально-значимых отраслях экономики

Из приведенных данных видно, что для инвесторов отрасль ЖКХ является приоритетной, но для полной картины необходимо выяснить коррелируют ли «приоритетные» отрасли экономики для партнерства власти и бизнеса с объемами их финансирования. В Таблице 2 приведено ранжирование отраслей по количеству проектов ГЧП и, соответственно, объему инвестиций.

Таблица 2
Ранжирование проектов ГЧП по количеству и объему инвестиций за период 1996-2012 г.

Отрасль	Проекты ГЧП			Инвестиции в проекты ГЧП		
	Кол-во (шт.)	Уд. вес (%)	Ранг	Объем (млн.руб.)	Уд. вес(%)	Ранг
ЖКХ	88	29,7	1	168 387,8	3,2	6
Транспорт	52	17,6	2	1 513 549,0	28,8	2
Промышленное производство	28	9,5	3	299 870,3	5,7	3
Развитие территории	24	8,1	4	2 503 762,4	47,7	1
Строительство	21	7,1	5-6	36 789,1	0,7	10
Энергетика	21	7,1	5-6	224 333,8	4,3	4
Здравоохранение	12	4,1	7	8 342,0	0,2	11
Образование	11	3,7	8-9	75 384,0	1,4	9
Туризм	11	3,7	8-9	96 118,0	1,8	8
АПК	10	3,4	10-11	127 552,4	2,4	7
Физкультура и спорт	10	3,4	10-11	5 365,8	0,1	12
Добыча полезных ископаемых	4	1,4	12-13	194 656,5	3,7	5
Культура	4	1,4	12-13	218,6	0,0	13
Всего:	296	100		5 254 329,7		

Наибольший удельный вес в структуре проектов ГЧП приходится на направления "Развитие территории" и "Транспорт" – 76,5% или 4 017 311,4 млн. руб. инвестиций. Совокупная доля проектов в сфере ЖКХ в общей структуре проектов ГЧП составляет 29,7% , а по объему финансирования – 3,2% в объеме инвестиций.

Такое положение дел связано с тем, что в настоящее время частный сектор сталкивается с большим количеством рисков при реализации жилищно-коммунальных проектов [2,3], которые, безусловно, снижают их привлекательность.

К ним следует отнести:

— политические риски, связанные с принятием органами власти административных решений;

— законодательные риски. Отсутствует институт публично-правового договора и связанного с ним понятия публичного интереса, публично-правового имущества муниципального образования, и, следовательно, публичной правоспособности государства в отношении по имущественному обороту;

— инфраструктурные риски, связанные с состоянием инженерной инфраструктуры. Физическое и техническое состояние коммунальной инфраструктуры может оказаться значительно хуже первоначальных ожиданий, следовательно, инвестиционные потребности будут выше;

— финансовые риски, обусловленные несовершенством ценообразования и бюджетным недофинансированием, что создает ситуацию экономической неопределенности.

Участие государства, как партнера в проектах ГЧП, связано с определенными рисками для бизнеса, характерными в целом для работы с органами государственной власти. В течение всего срока договора ГЧП государство, фактически, оказывает прямое или косвенное существенное воздействие на деятельность частного сектора и как партнер, и как регулятор.

По результатам проведенного исследования Ассоциацией Менеджеров были выявлены наиболее существенные риски для бизнеса, связанные с участием государства как партнера в проектах ГЧП. Результаты исследования представлены в таблице 3.

Таблица 3

Наиболее существенные риски для бизнеса, связанные с участием государства как партнера в проектах ГЧП

Наименование риска	Респонденты, %
Отсутствие реальной ответственности государственных структур за реализацию проекта	44,9
Длительный процесс согласования различных аспектов проекта в недрах государства	40,9
Отсутствие единой программы, координации действий и различие интересов между министерствами и ведомствами в сфере ГЧП	40,3
Риск сокращения или прекращения финансирования проекта в случае изменения приоритетов бюджетных расходов	26,7
Недостаточность опыта и отсутствие квалифицированных специалистов у бизнеса и государственных органов по разработке, реализации и управлению проектами ГЧП	24,4
Сложность разрешения конфликтных ситуаций/споров с государственными структурами	22,1

Наименование риска	Респонденты, %
Противоположные интересы федеральных, региональных и муниципальных властей	18,7
Ненадлежащее выполнение условий контракта со стороны органов власти	17,6
Сложность выхода из проекта и возврата осуществленных инвестиций	13,1
Стремление к излишнему контролю со стороны государственных структур за реализацией проекта	7,9

Наиболее существенным риском для бизнеса, связанным с участием государства как партнера в проектах ГЧП, респонденты обозначили риск отсутствия реальной ответственности государственных структур за реализацию проекта (44,9% опрошенных представителей делового сообщества) [4,5].

Помимо рисков частный инвестор имеет и определенные выгоды при вступлении с государством в партнерские отношения. Частный партнер, преследуя цели максимального увеличения прибыли, осуществляет делегируемые полномочия на условиях эффективного распределения рисков и обязательств. В то же время государством обеспечивается определенный набор гарантий, льгот и преференций для роста его доходов в обмен на участие в развитии объектов производственной и социальной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности. Выгоды от реализации ГЧП-проекта различными сторонами партнерства представлены на рис.2.

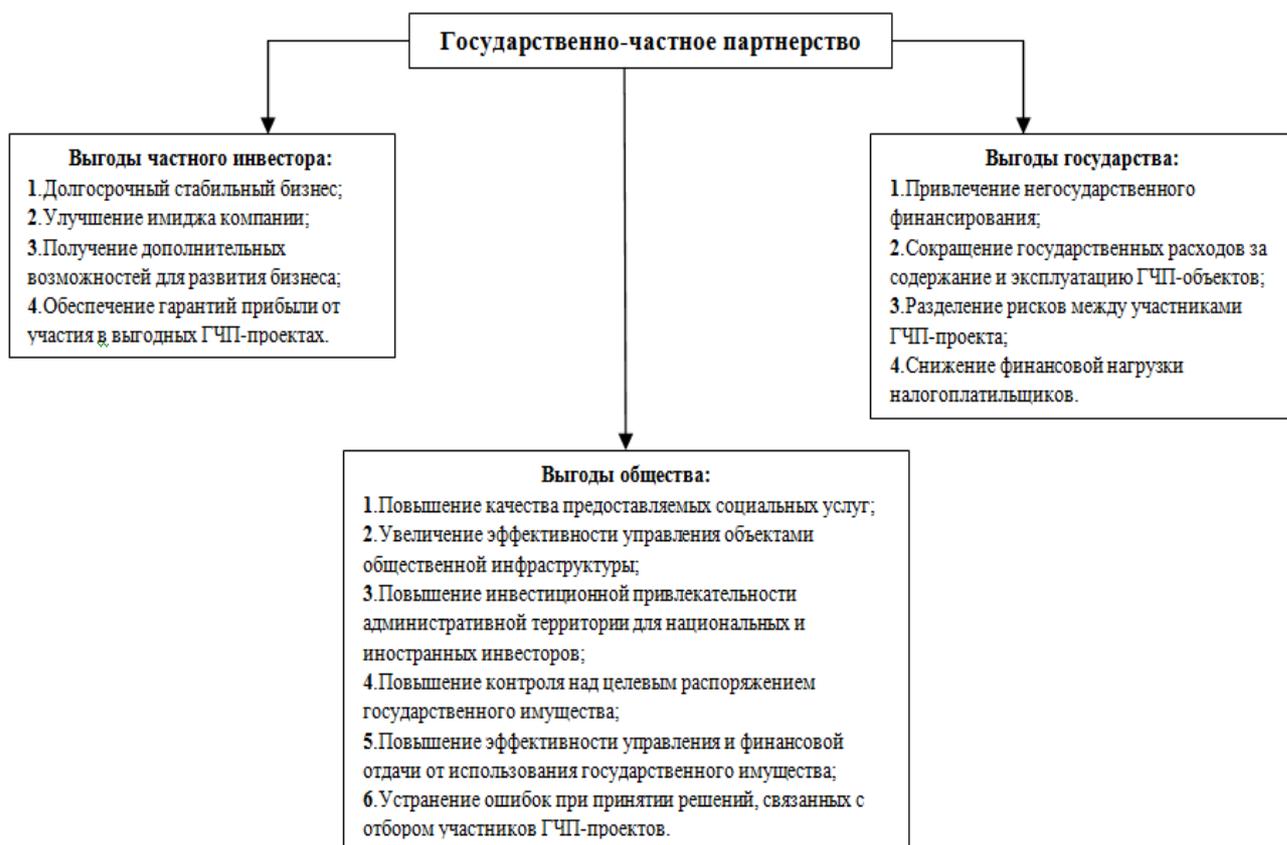


Рис.2. Выгоды от реализации ГЧП-проекта

Подводя итог, можно сделать вывод, что сфера ЖКХ требует серьезных инновационных решений. Отсутствие эффективной работы коммунальной инфраструктуры вызывает необходимость обеспечения срочных мер от федеральных и региональных властей. Государственно-частное партнерство может выступить такой мерой. Частный сектор с его инновационной и инвестиционной мобильностью, организационно-управленческим опытом и знаниями, управляя государственной собственностью, сможет минимизировать риски и обеспечить успех экономическим преобразованиям.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Департамент информации Счетной палаты Российской Федерации, 2013 г.
2. Электронный ресурс <http://base.consultant.ru>
3. Журнал «Российское предпринимательство» №1, вып.2 (123), 2008 г.
4. «Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы». Под общей редакцией А. А. Зверева, Москва, 2009 г.
5. Емельянов Ю. С. «Государственно-частное партнерство в инновационном развитии», Москва, 2012 г.

Воронежский ГАСУ, Россия

Н.И. Трухина, Е.С. Ляшенко, И.С. Скрипников

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проведен анализ основных аспектов термина «девелопмент недвижимости», в том числе эффективности проектов девелопмента. Рассмотрены его основные виды с учетом отличительных особенностей, характерных для девелопмента российского рынка недвижимости. Сделан вывод о многогранности явления девелопмента недвижимости и перспективности его развития в инвестиционно-строительной сфере.

Девелопмент недвижимости как способ организации инвестиционно-строительного процесса в России возник относительно недавно. В его основе находится разработка, организация финансирования и реализация проектов по развитию недвижимости на всех стадиях ее жизненного цикла, осуществляемые девелоперскими компаниями. Одним из современных направлений развития инвестиционно-строительной сферы является проблема применения научно-практической концепции девелопмента.

«Девелопмент» в переводе с английского означает развитие. Применительно к недвижимости - продвижение проектов, связанных с недвижимостью, в рамках профессиональной деятельности, предусматривающей создание объектов недвижимости, изменение существующих зданий или развитие земельных участков, и направленной на увеличение их стоимости путем качественных изменений. Деятельность девелоперских компаний имеет ряд особенностей, характеризующих ее как сложный, многоступенчатый процесс развития недвижимости.

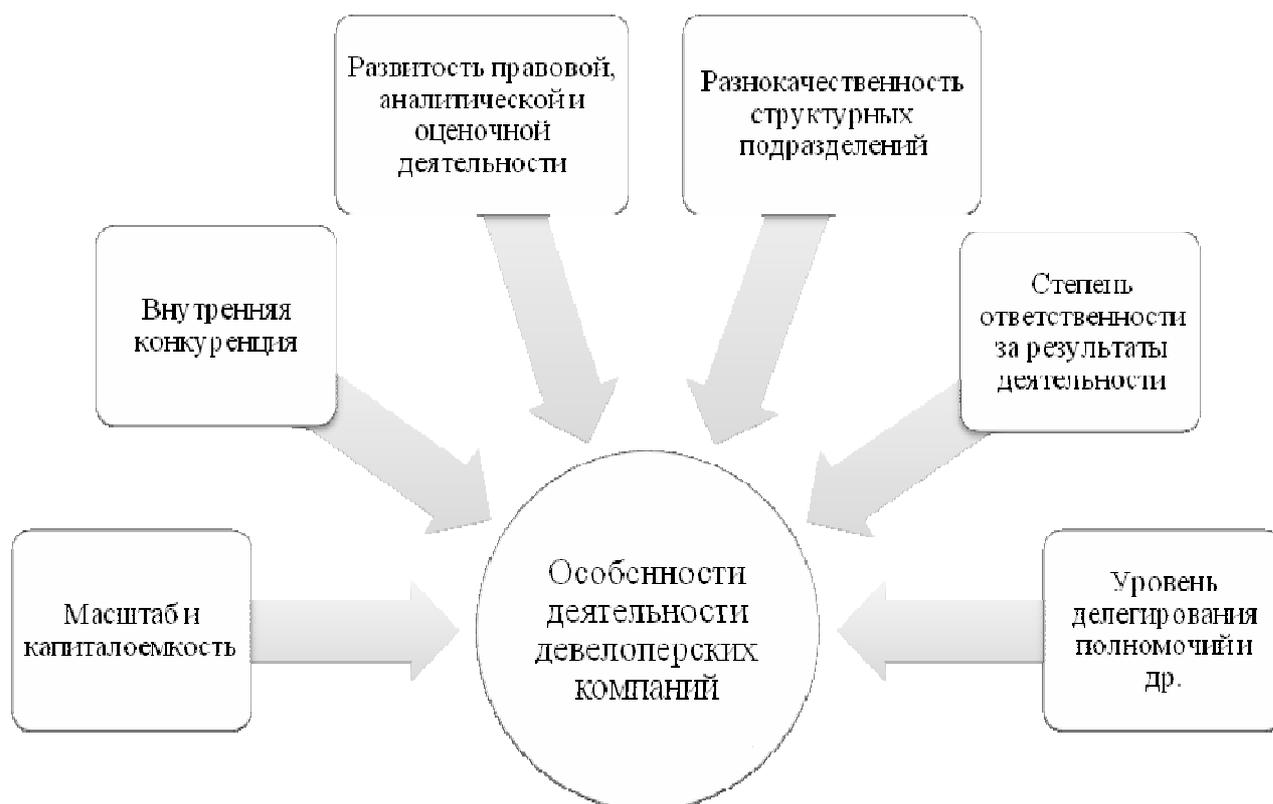


Рис.1. Особенности деятельности девелоперских компаний

Как качественное преобразование недвижимости девелопмент представляет собой единство физических, экономических и правовых процессов.



Рис.2. Девелопмент недвижимости как совокупность взаимосвязанных процессов

Любое развитие объекта недвижимости связано с физическими изменениями, которые обеспечивают появление у объекта новых потребительских качеств, соответствующих изменяющимся потребностям общества. Эти изменения могут быть кардинальными (застройка земельного участка), могут быть не очень заметными внешне (как это обстоит при переводе объекта из одного функционального назначения в другое, например, из жилого фонда в нежилой), но они всегда присутствуют, являясь необходимым признаком девелопмента и обязательным условием повышения экономического эффекта от использования объекта.

Экономический аспект девелопмента реализуется в повышении ценности объекта недвижимости вследствие произведенных физических изменений. При этом сами физические изменения еще не являются аргументом в пользу увеличения ценности объекта. Они влекут за собой изменение ценности объекта лишь постольку, поскольку обеспечивают появление объекта, обладающего потребительскими качествами, делающими этот объект востребованным на рынке. Таким образом, рост ценности обеспечивается не любыми физическими преобразованиями, а такими, которые соответствуют требованиям рынка, запросам потребителей. Чем больше это соответствие, тем выше ценность создаваемого объекта и эффективность девелопмента.

Правовой аспект девелопмента недвижимости связан с юридическим оформлением произведенных изменений, появления качественно нового объекта недвижимости, обладающего ценностью большей, чем исходный. Регистрация вновь созданного объекта и прав на него является принципиально важным моментом, поскольку только после этого можно говорить о завершении процесса девелопмента.

Девелопмент представляет собой реакцию рынка недвижимости на возникающие в обществе потребности, удовлетворение которых невозможно без преобразования имеющегося фонда недвижимости, и является способом разрешения противоречия между изменяющимися и возрастающими потребностями общества в услугах, оказываемых с использованием недвижимости, с одной стороны, и наличными качественными и количественными характеристиками недвижимого имущества, с другой. Преобразование может протекать в различных формах, но направленность его всегда будет задаваться изменяющимися общественными потребностями: рынок недвижимости будет приспосабливаться к новой социально-экономической ситуации, искать наилучшие с ее точки зрения варианты использования недвижимости.

При этом необходим учет определенных факторов, характеризующих эффективность системы девелопмента [1,2].



Рис.3. Матрица факторов эффективности системы девелопмента

В наиболее общем виде проект развития недвижимости может быть сведен к трем основным фазам: концептуальная, организационно-проектная, строительная, причем каждая из них может занимать целый ряд лет. Часто девелопмент недвижимости путают со строительством. Отчасти это оправдано тем, что строительство часто самая продолжительная и дорогостоящая часть проекта, однако не самая важная, поэтому между ними нельзя поставить знак равенства.

Разделение на указанные составляющие подчеркивает важность каждой из них и отражает сложность и многоступенчатость, присущую деятельности девелоперских компаний:

1. Разработка концепции и предварительное рассмотрение проекта:

- постановка целей девелопмента и алгоритма их достижения;
- определение основной стратегии девелопмента;
- исследование рынка и определение подходящего местоположения для реализации проекта.

2. Оценка местоположения и технико-экономическое обоснование проекта:

- анализ спроса и физической возможности реализации проекта;
- проведение предварительных консультаций с органами государственного регулирования;
- прогнозирование вероятной позиции других заинтересованных сторон;
- определение вероятности получения финансов.

3. Проектирование и оценка проекта:

- формирование команды девелопера;
- подготовка бизнес-плана проекта;
- проектирование, расчет затрат и оценка эффективности проекта;
- получение согласований и разрешений от органов государственного контроля;
- внесение (при необходимости) изменений в проект и получение заключительных разрешений.

4. Заключение контрактов и строительство:

- выбор подрядчика и заключение контракта с ним;
- создание системы взаимодействия между участниками реализации проекта;

- создание системы контроля реализации проекта.
5. Маркетинг, управление и распоряжение результатами:
- определение периода, способа и персонала для маркетинговой кампании;
 - обеспечение сохранности и безопасности объекта;
 - анализ и при необходимости внесение изменений в работу агентов по продажам;
 - управление денежными потоками по проекту.

При этом следует отметить, что прирост ценности объекта недвижимости, который является основной целью девелопмента, обеспечивается уже на стадии выбора варианта девелопмента.

Различают два основных вида девелопмента – fee-development и speculative (equity) development. Так как инвесторы в своей деятельности сталкиваются с различными рисками, необходимо учесть этот фактор и при выборе одного из них.

Девелоперская компания, работающая по первой схеме, несет меньше рисков. При этом уровень доверия на рынке должен быть высоким и только лучшие fee-девелоперские компании могут рассчитывать на участие в российском рынке.

Классический девелопмент на современном российском рынке строительства предопределяет обязательное участие финансовых ресурсов девелопера в инвестиционно - строительном процессе. По данным исследований процент участия строительных компаний в рыночных проектах колеблется от полного в размере 100% до минимального в 35–40%.

Только такие предложения интересны собственникам земельных участков и инвесторам. Fee-девелоперы на российском рынке выполняют функции заказчика-застройщика с финансовыми полномочиями.

При втором варианте девелопер создает коммерческую недвижимость и выступает единоличным организатором проекта, занимаясь при этом построением схемы его финансирования, стержнем которой являются собственные средства девелопера. Достаточно высокая прибыль в рамках девелоперской деятельности сопровождается высокими рисками. С учетом этого фактора данный вид девелопмента является наиболее сложной формой взаимоотношений участников инвестиционного процесса на рынке недвижимости, потому что в одном проекте совмещены и строительные, и проектные, и сложные финансовые операции [3].

Финансовые интересы многочисленных участников девелоперских проектов были и остаются главными действующими мотивами их реализации. В целом следует отметить, что теория и методология финансирования таких проектов применительно к российским экономическим условиям разработана не в полной мере и продолжает совершенствоваться. При этом финансирование является хоть и существенной, но далеко не единственной проблемой практической реализации девелоперских проектов.

Проблемы деятельности девелоперских компаний



Рис.4. Структуризация проблем деятельности девелоперских компаний в современных условиях

Несмотря на эти проблемы, выступая в качестве важнейшего направления реальных инвестиций, реализация проектов девелопмента является источником получения дохода девелопером и инвесторами. Доходы от реализации подобных проектов есть производная от степени эффективности реализации девелоперской компанией своих функций.

Разрабатываемые модели формирования инвестиционного портфеля девелоперской компании в своей основе направлены на максимизацию суммарного дисконтированного денежного потока, генерируемого совокупностью реализуемых инвестиционно-строительных проектов. В качестве максимума целевой функции при соблюдении ограничений на бюджет рекомендуется рассматривать суммарный дисконтированный чистый денежный поток (NPV), формируемый в результате реализации оптимальной структуры портфеля инвестиционных проектов [4]:

$$NPV = \sum_{j=1}^N x_j \sum_{t=1}^T \frac{OI_{jt-1} - OC_{jt}}{(1+r)^t} \rightarrow \max \quad (1.1)$$

при: $\sum_{j=1}^N x_j OC_{jt} \leq \sum_{j=1}^N x_j OI_{jt-1}$, $0 \leq x_j \leq 1$, $t = 1, \dots, T$, $j = 1, \dots, N$, где

NPV - выход целевой функции;

x_j - проект, допускающий доленое финансирование от 0 до 1;

OI_{jt-1} - доход от реализации j -го проекта в предшествующем $t-1$ году;

OC_{jt} - инвестиции текущего t -ого года из источника OI_{jt-1} .

Не менее важным является также реальное влияние девелопмента на экономические процессы, доходы бюджета, социальные отношения. В процессе реализации проектов развития недвижимости изменяется облик городов, создаются рабочие места, возрождаются территории. С учетом этого эффективность проектов девелопмента может быть оценена с разных точек зрения:

- с позиций девелопера и инвесторов (коммерческая эффективность);
- с точки зрения влияния на экономическое развитие в целом (экономическая, народнохозяйственная эффективность);
- с точки зрения интересов бюджета (бюджетная эффективность);
- с позиций влияния на условия жизнедеятельности (социальная эффективность).



Рис.5.Комплексная эффективность девелопмента

С учетом многообразия аспектов влияния девелопмента на социальные и экономические процессы можно сделать вывод о том, что общество объективно заинтересовано в дальнейшем развитии девелоперской деятельности. Так как российский рынок недвижимости возник сравнительно недавно, девелопмент недвижимости в России имеет ряд особенностей, характерных для рынков недвижимости развивающихся государств, отличается от международного опыта по источникам, способам и конкретным механизмам финансирования девелоперских проектов.

В то же время динамика прироста подрядных работ в сочетании с лидирующим положением девелоперских компаний среди традиционных участников инвестиционно - строительной сферы позволяют судить о положительных перспективах развития девелопмента недвижимости, как многогранного явления и новой концепции организации инвестиционного процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иванов В.В., Хан О.К. Управление недвижимостью. – М.: Инфра-М,2007. – 265 с.

2. Соболева Е.А. Статья «Качественное преобразование недвижимости – предмет и сущность девелопмента». Журнал «Известия ИГЭА», 2011. №3 (77).
3. Загидуллина Г.М. Профессиональный девелопмент недвижимости как новая концепция организации инвестиционного процесса / Загидуллина Г.М., Орлов В.Я., Сиразетдинов Р.М., Набиуллина А.В., Зарипова А.В. // Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости: профессиональные аспекты экономики, организации и управления в строительстве: моногр. / под общ. ред. П.Г. Грабового, С.А. Баронина. – Пенза: РИО ПГСХА, 2010.
4. Хмельницкий И.В. Бюджетирование в инвестиционной деятельности предприятий инвестиционно-строительной сферы. Актуальные проблемы менеджмента предприятий инвестиционно-строительной сферы. Сборник трудов/под ред. проф., д.э.н. Н.Г.Верстиной, М.: МГСУ, 2005.

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 334.723:728.011.261

Н.И. Трухина, Я.Э. Вторникова, Г.Ю. Лютая

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В статье доказывается актуальность использования механизма государственно-частного партнерства при реализации проектов в сфере малоэтажного жилищного строительства. Рассмотрены достоинства и недостатки данного способа финансирования. Представлена модель государственно-частного партнерства, связанная с созданием закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ) и направленная на привлечение средств в инвестиционные проекты, связанные со строительством жилья. Изучена схема ЗПИФ и выделены её основные преимущества.

В современных экономических условиях прямое государственное финансирование используется ограниченно. Потребность в инвестициях, необходимых для реализации долгосрочных проектов, требующих значительных капиталовложений, превышает объем имеющихся у государства ресурсов. Сложившаяся ситуация привела к пересмотру возможностей бюджетов всех уровней. В настоящее время особую актуальность приобретает привлечение частного капитала в сферу строительства. Наибольшее распространение получили формы государственно-частного партнерства. В данной статье рассмотрены проблемы, связанные с финансированием проектов

и обеспечением населения качественным и доступным жильем и предложено их решение посредством применения механизмов государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой форму взаимодействия государства и частного бизнеса с целью решения задач, направленных на реализацию интересов обеих сторон, осуществления крупных проектов, имеющих важное социальное и экономическое значение. При помощи механизма государственно-частного партнерства реализуются проекты в различных отраслях страны. Значительная доля инвестиций направлена в сферу жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), энергетики, сельского хозяйства. Мировой опыт доказывает эффективность реализации крупных инфраструктурных проектов посредством объединения бюджетных средств с частным капиталом. Однако, на сегодняшний день осуществление финансирования при помощи схем ГЧП находится на начальном этапе [1]. Большинство проектов находятся на стадии реализации, либо планируются к реализации, что свидетельствует о том, что данное направление имеет большие перспективы. Наиболее перспективными для применения механизмов ГЧП являются сферы строительства и реконструкции объектов инфраструктуры.

Схемы финансирования инвестиционных проектов при помощи механизмов государственно-частного партнерства имеют как достоинства, так и недостатки.

К достоинствам следует отнести:

- интеграцию всех стадий проекта, мониторинг результатов на каждом этапе его выполнения;
- снижение нагрузки на бюджет и возможность получения дополнительных налоговых поступлений;
- применение передовых технологий и опыта частного партнера, привлечение квалифицированных технических и управленческих кадров, применение более эффективных коммерческих подходов;
- реализацию проекта, не отклоняясь от временных рамок и сметной стоимости;
- распределение рисков и обязанностей между государственным и частным сектором, своевременное выявление и эффективное хеджирование рисков;
- увеличение прозрачности, законности, исключение коррупционной составляющей при осуществлении финансирования на всех стадиях инвестиционного проекта;
- более равномерное вложение капитала в инвестиционный проект;
- контроль качества со стороны государства;
- возможность получения частным бизнесом долгосрочных проектов со стабильным рынком и гарантиями государства по обеспечению минимального уровня рентабельности.

К недостаткам государственно-частного партнерства относятся:

- отсутствие возможности корректировать условия соглашения о финансировании посредством механизма государственно-частного партнерства в процессе его действия в случае возникновения неблагоприятной ситуации;
- удорожание финансирования относительно прямого государственного финансирования;
- отсутствие эффективной процедуры законодательного регулирования;
- ограничение государственного контроля на длительный период.

Как доказывает зарубежный опыт, привлечение частного сектора к участию в инфраструктурных и других масштабных проектах позволяет повысить отдачу инвестиций, выявить скрытые расходы и сократить издержки, а также увеличить темпы строительства и повысить качество предоставляемых услуг. В настоящее время мировыми лидерами в области государственно-частного партнерства являются США, Великобритания, Франция и Германия [2,3].

Так, например, в Великобритании в 1992 году была создана «Частная финансовая инициатива» (private financing initiative, PFI), направленная на привлечение частных инвестиций при осуществлении строительства крупных государственных объектов и оказании эффективных общественных услуг высокого качества. В Великобритании ежегодно заключается до 80 новых соглашений о партнерстве. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17 % экономии для бюджета страны.

В США государственно-частное партнерство развивается в настоящее время преимущественно на муниципальном уровне. По данным Национального совета по государственно-частному партнерству (National Council for Public-Private Partnership), в США из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей (водопровод, канализация, уборка мусора, эксплуатация парковок и т. д.) средний город использует коммерческие фирмы при исполнении 23 видов деятельности.

Одной из сфер наиболее эффективного применения государственно-частного партнерства является малоэтажное строительство (МЖС). В настоящее время проблема обеспеченности населения жильем не может быть решена посредством исключительно многоэтажной застройки. Основными проблемами являются отсутствие в городах земельных участков, нехватка мощных инженерных сетей и недостатки инфраструктуры, несовершенство современных технологий, постоянный рост цен на материалы и услуги. Все эти факторы препятствуют увеличению объемов вводимого в эксплуатацию жилья и неизменно приводят к его удорожанию. На сегодняшний день именно малоэтажное строительство способно внести значительный вклад при реализации задачи, связанной со строительством доступного и комфортного жилья.

По показателю общего ввода жилья Воронежская область занимает четвертое место в ЦФО после Московской области, Москвы и Белгородской области. По данным «Воронежстат», общая площадь жилищного фонда

Воронежской области выросла с 51,8 млн. кв. метров в 2000г. до 62,2 млн. кв. метров в 2012г. или на 21,5% (Рис. 1) [4]. По итогам 2012 года в Воронежской области введено 1,1 миллиона квадратных метров жилья, из них 701 тысяча квадратных метров – по стандартам эконом-класса [5].

По данным областного правительства, в среднем на одного жителя Воронежской области приходится 26 кв. метров жилой площади, что на 3 метра превышает обеспеченность жильем жителей других городов России. Однако, проблема остается довольно острой. Повышенный износ, ресурсная неэффективность, аварийность жилья были вызваны многолетним недофинансированием отрасли. Малоэтажное жилье составляет наибольшую долю ветхого фонда с процентом износа более 65%. Нуждающимися в улучшении жилищных условий в Воронежской области признаны 52242 семьи, при этом три четверти семей ожидают улучшения жилищных условий десять и более лет. Кроме того социологические опросы показали, что около 70% населения хотели бы улучшить свои жилищные условия.

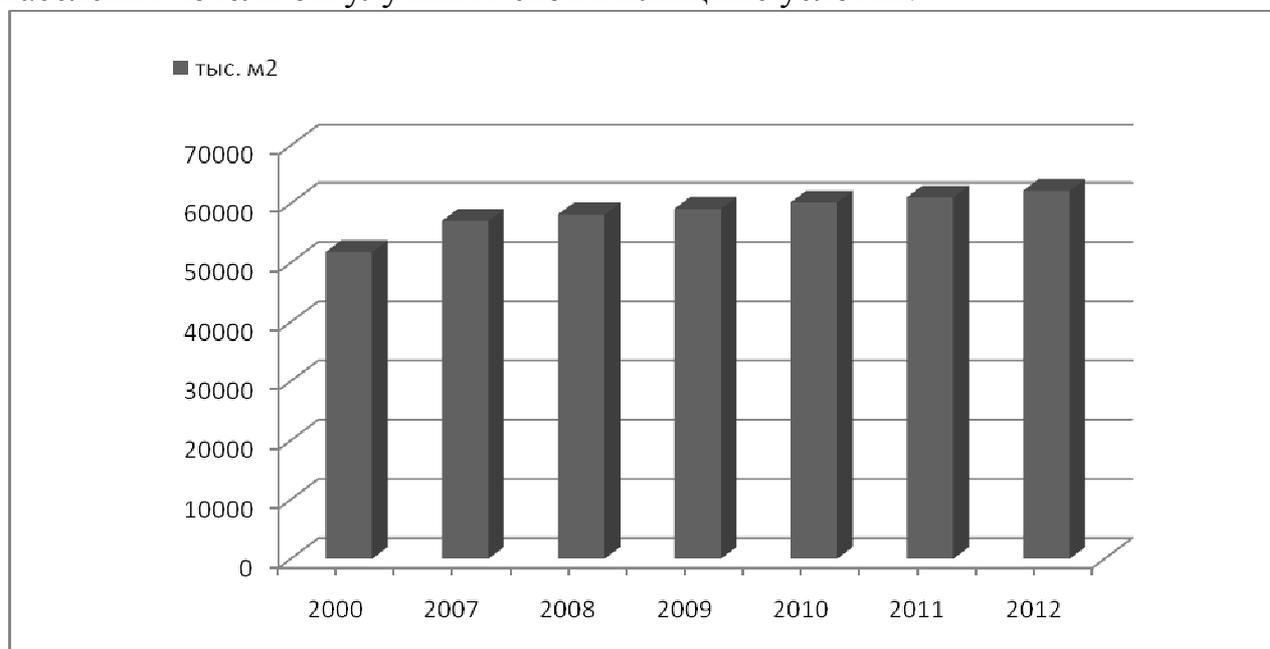


Рис. 1. Жилищный фонд Воронежской области за 2000-2012г.

Сегодня правительством РФ реализуется Федеральная Целевая Программа "Жилище", разработанная на 2011-2015г [6]. В рамках подпрограммы "Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации" планируется:

- увеличение объемов строительства жилья эконом-класса, в первую очередь малоэтажного, доступного гражданам со средним уровнем доходов и соответствующего современным стандартам энергоэффективности и экологичности;
- комплексная градостроительная планировка территорий в целях массового строительства жилья;
- развитие социальной инфраструктуры наряду со строительством жилья эконом-класса.

В рамках данной Федеральной Программы к 2016 году жилищный фонд Воронежской области составит 100 млн. кв. метров.

Одним из наиболее эффективных направлений реализации проектов по малоэтажной застройке признано комплексное освоение территории (рис.2).

Рассмотрим модель закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ), реализуемую при малоэтажном жилищном строительстве. Данная модель обеспечивает финансирование проектов, отобранных на конкурсной основе, за счет объединения денежных средств и имущества пайщиков, которые передаются в доверительное управление управляющей компании и образуют единый фонд.

Ценная бумага, выдаваемая инвесторам, подтверждает долю каждого владельца пая в праве собственности на имущество, входящего в состав фонда, а также, полученного в результате деятельности управляющей компании. Главной целью ЗПИФ является повышение инвестиционной привлекательности проекта, увеличение доходности, которое достигается в результате девелоперской и инвестиционной деятельности, в процессе осуществления профессионального управления фондом, а также посредством реализации новых проектов.



Рис. 2. Схема комплексного освоения территории

Применение данной модели позволяет привлечь сторонних инвесторов, увеличивая тем самым приток денежных средств. Основным недостатком

данной модели является невозможность изменения условий договора доверительного управления и его досрочного расторжения владельцами паев, за исключением случаев, предусмотренных законом. Описываемая модель широко используется при реализации проектов комплексного освоения территории и включает следующих участников:

- публичных субъектов: органы власти субъектов РФ, органы местного самоуправления;
- частных инвесторов;
- государственных институтов развития, таких как, фонд содействия развитию жилищного строительства, Сбербанк, банк ВТБ).

Преимущество ЗПИФ при строительстве малоэтажного жилья состоит в том, что, при объединении средств нескольких публичных и частных инвесторов, создаётся финансово самостоятельный механизм, наращивающий в процессе деятельности свои активы и позволяющий осуществлять инвестиции в крупные проекты. (Рис.3)

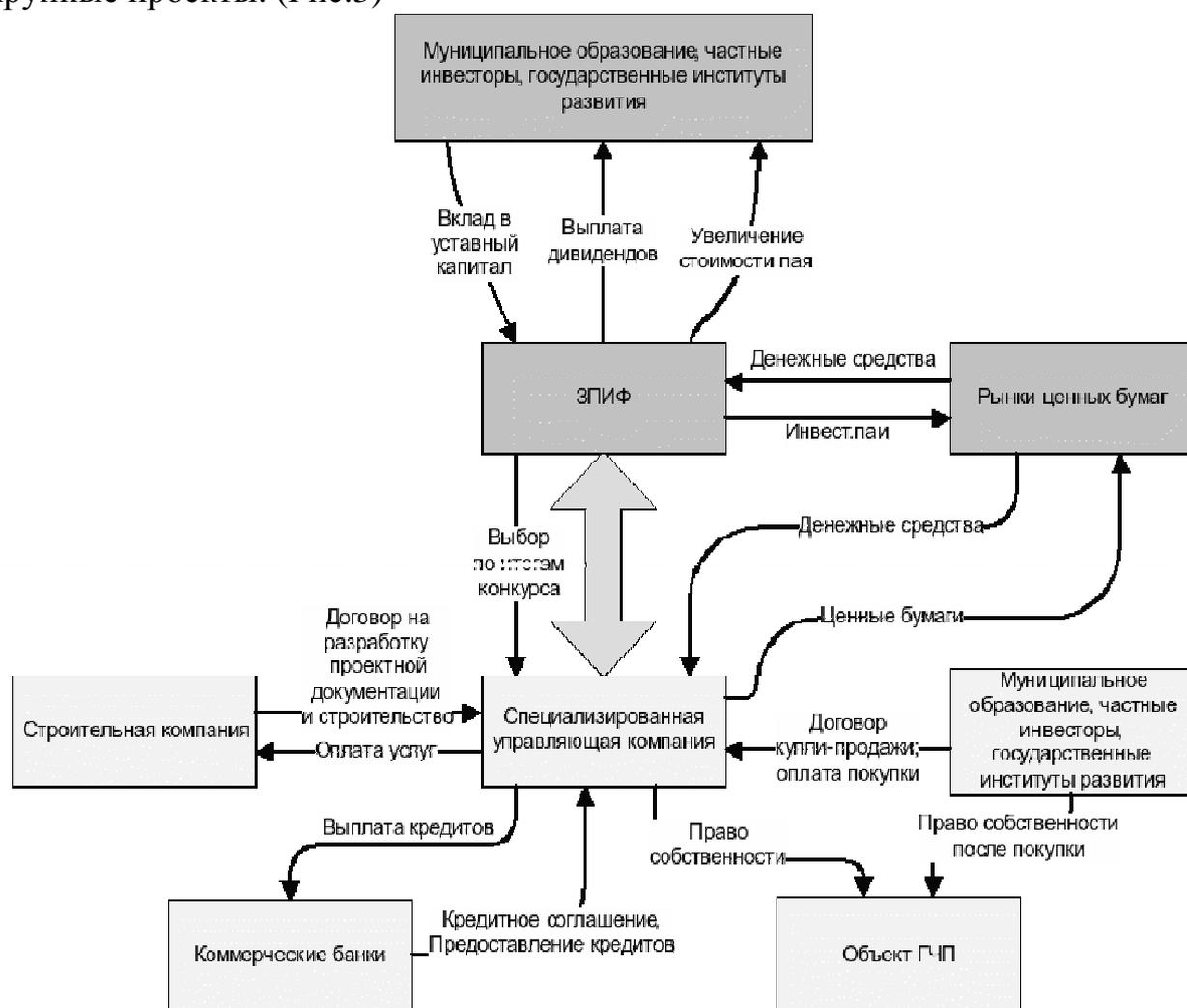


Рис.3. Схема деятельности ЗПИФ как финансово самостоятельного механизма

Таким образом, данная модель обеспечивает возвратность инвестированных средств муниципальному образованию или субъекту

Российской Федерации, передавшему имущество в доверительное управление, а также способствует социально-экономическому развитию региона путем осуществления строительства, вовлечения в процесс местных ресурсов, созданию рабочих мест, развитию сферы услуг, увеличению налоговых поступлений и приток средств финансовых рынков и привлечению крупных инвесторов, в том числе иностранных. Все эти процессы создают предпосылки для организации иных инвестиционных проектов, задействующих местные ресурсы.

К основным преимуществам закрытого паевого инвестиционного фонда следует отнести:

- 1) разделение рисков (между инвестором и управляющей компанией) ;
- 2) защита интересов инвесторов;
- 3) профессионализм управленческого аппарата фонда;
- 4) предоставление инвесторам возможности осуществлять контроль над действиями управляющих компаний и участвовать в принятии решение посредством голосования;
- 5) устойчивость и ликвидность пая ЗПИФ;
- 6) создание стимулов посредством особых условий налогообложения;
- 7) снижение издержек;
- 8) прозрачность и защита интересов инвесторов посредством законодательного регулирования деятельности закрытого паевого инвестиционного фонда, а также управляющих компаний и других субъектов, принимающих участие в организации фонда.

В заключение, можно сделать вывод, что малоэтажное жилищное строительство представляет особый интерес, так как позволяет решить проблемы, характерные для многоэтажного домостроения. Малоэтажное жилищное строительство обеспечивает высокие темпы строительства при относительной экономичности возводимого жилья, благодаря применению новейших технологий и материалов. Большая площадь, чем при многоэтажном домостроении, хорошая планировка и современная инфраструктура создают комфортных условия проживания при соблюдении экологических требований. Результаты исследования подтверждают эффективность решения проблем финансирования посредством применения механизма государственно-частного партнерства, в частности при обращении к закрытым паевым фондам. Рассмотренная модель ЗПИФ способствует ускорению процесса строительства и сокращению бюджетных расходов, обеспечивает возвратность публичных инвестиций в сферу жилищного строительства и повышение уровня инвестиционной привлекательности проектов малоэтажного жилищного строительства, формируют благоприятный инвестиционный климат и возникновение точек экономического роста на территории региона или муниципального образования. Таким образом, выявленные преимущества закрытого паевого инвестиционного фонда доказывают перспективность и актуальность данной модели при инвестировании в сферу малоэтажного

жилищного строительства и при реализации проектов по комплексному освоению территорий, основанных на государственно-частном партнерстве.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гавриленков А.А., Романенко Е.В. Управление рисками государственно-частного партнерства при реализации инвестиционно - строительных проектов // Международный научно-технический журнал «Недвижимость: экономика, управление».-2010.-№ 3-4.
2. <http://www.mcd-pkf.com>. Публикации по управленческому консультированию: «Реализация проектов с привлечением механизма ГЧП». (Опубликовано: портал о государственно-частном партнерстве в России, 30 марта 2011г.)
3. <http://www.budgetrf.ru>
4. <http://regnum.ru>
5. <http://mmmir.net/finansovye-novosti>
6. <http://www.nalog.ru> (Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы)
7. Чернов А.В. Механизм инвестирования малоэтажного жилищного строительства при реализации проектов комплексного освоения территории// Международный научно-технический журнал «Недвижимость: экономика, управление».- 2012г.- №2

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 699.86:628К

Семенов В.Н., Слесарев А.Н.

ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматриваются проблемы энергосбережения и повышения энергетической эффективности жилищной и коммунальной сферы на современном этапе развития, с учетом требований комфортности проживания граждан и экологичности территорий.

При вступлении России в ВТО снижается таможенная нагрузка на импортируемые в страну товары. На внутреннем рынке появится зарубежная

продукция с определенными качественными и ценовыми показателями. Способность российских производителей конкурировать с импортными товарами зависит от тех же качественно-ценовых показателей выпускаемой ими продукции. Если товары российских производителей окажутся неконкурентоспособными, то свое (отечественное) производство будет замещаться импортом. Доля энергоресурсов в себестоимости продукции варьируется от 3 до 50% и выше. Таким образом, это существенный объем прямых затрат, который может повлиять на конкурентоспособность российской продукции [1].

Также способствует актуализации вопросов, связанных с энергоэффективностью, популяризация определенных нормативных документов:

- Федеральный закон от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее - закон № 261-ФЗ).
- Приказ Министерства энергетики РФ от 19 апреля 2010 года № 182 «Об утверждении требований к энергетическому паспорту, составленному по результатам обязательного энергетического обследования, и энергетическому паспорту, составленному на основании проектной документации, и правил направления копии энергетического паспорта, составленного по результатам обязательного энергетического обследования».

Законодательное давление и реалии сегодняшнего экономического положения многих предприятий России (высокая энергоемкость выпускаемой продукции) делают энергоэффективность хозяйственной деятельности предприятий и организаций особенно актуальной темой. Существуют интуитивно понятные пути достижения энергоэффективности предприятий жилищно-коммунального комплекса (ЖКК), Опираясь простыми терминами, можно несколькими фразами описать процесс.

Рассматривая некоторое обобщенное предприятие, необходимо понять, какова величина потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) для получения жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) либо количество затраченного ТЭР, отнесенное к единице ЖКУ. Необходимо выполнить сравнение с нормативными, статистическими или идеальными проектными (отражающими передовые решения) показателями энергоэффективности. На этапах сравнения и принятия решений необходимо выполнять процедуру нормирования потребления и расхода ТЭР. Основные рациональные этапы достижения [1]:

- энергетическое обследование (энергоаудит);
- внедрение малозатратных и типовых мероприятий;
- техническое перевооружение;
- система управления энергопотреблением.

Очередность выполнения этапов может быть изменена в зависимости от

энергосберегающей политики.

Энергоаудит и паспортизация позволяют получить следующую информацию (Постановление Правительства РФ № 19) [1]:

- оснащенность приборами учета используемых энергетических ресурсов;
- объем используемого энергетического ресурса и его изменение;
- энергетическая эффективность;
- величина потерь переданных энергетических ресурсов;
- потенциал энергосбережения и оценка возможной экономии энергетических ресурсов;
- перечень типовых мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;
- использование вторичных энергетических ресурсов, альтернативных (местных) видов топлива и возобновляемых источников энергии;
- потребление энергетических ресурсов основными технологическими комплексами;
- использование электрической энергии на цели освещения;
- тепловая характеристика зданий, строений, сооружений.

Можно отметить, что в формах энергетического паспорта содержатся технико-экономические показатели, необходимые для анализа энергоэффективности предприятия, контроля и принятия решений. Таким образом, энергетический паспорт как информационный источник и закон (закон № 261-ФЗ) как инструмент на этапе формирования общегосударственной политики рационального использования топливно-энергетических ресурсов способствуют (несмотря на критику) пониманию назревшей необходимости новой культуры энергопотребления.

Для того чтобы понять, требуется ли замена систем (линий) энергоснабжения, какими характеристиками должно обладать новое, предлагаемое к установке оборудование, какими свойствами должны обладать материалы, используемые для реконструкции зданий, строений, сооружений, и какие качества приобретут помещения после реконструкции, необходимо использовать систему нормирования. Расход энергетических ресурсов в технологических линиях, на участках передела ресурсов и сырья также должен подвергаться нормированию. Система учета энергетических ресурсов должна присутствовать не только в точках поставки энергоносителей, но предприятие, на границе балансовой принадлежности (коммерческий учет) в ЖКК [2].

Для реализации системы управления энергопотреблением в полной мере в ЖКК должны быть определены центры ответственности и конкретные сотрудники, отвечающие за энергоэффективность на всех уровнях. (Рис. 1) [1]

После каждого характерного периода регулирования на предприятии должно проводиться сравнение нормативных и фактических показателей потребления. На основе данных сравнительного анализа принимаются те или иные решения, а именно: [1]

- выясняются причины сверхнормативного потребления энергетических

ресурсов;

- разрабатываются мероприятия и принимаются решения, направленные на снижение сверхнормативных потерь и расходов;
- разрабатываются новые нормативы с учетом уменьшения величины фактического потребления.

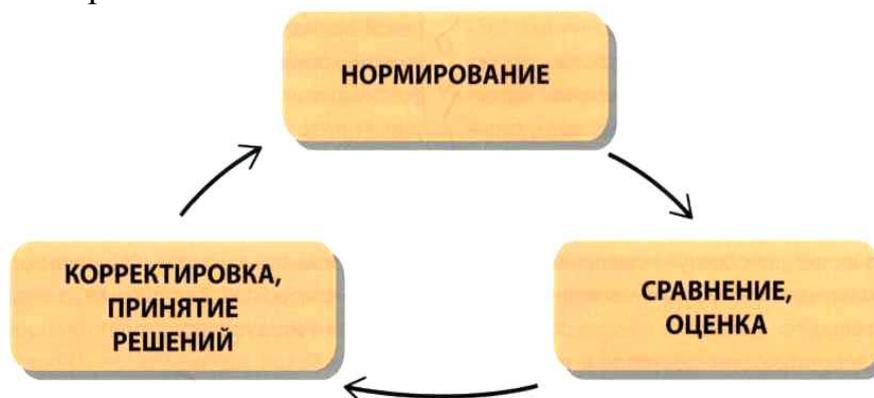


Рис.1. Схема, иллюстрирующая работу системы управления энергопотреблением на предприятии в ЖКК

Анализ технико-экономических показателей по каждому периоду регулирования позволяет, в общем, оценить работу системы управления энергопотреблением. Техничко-экономические показатели энергоэффективности одновременно являются инструментом для косвенной проверки системы управления энергопотреблением на всех уровнях предприятия,

Формирование российской нормативной базы в области повышения энергоэффективности проводится в очень сжатые сроки, что неизбежно влечет за собой издержки в отношении качества. В России уже применяются практически все основные механизмы повышения энергоэффективности в сфере услуг. Однако еще есть «белые пятна». Начиная с 2009 года нормотворчество на федеральном уровне в сфере повышения энергоэффективности развивалось по схеме «большого взрыва». С 2009 года на федеральном уровне было принято несколько десятков нормативных актов, которые регулируют отношения в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Кроме того, был изменен и дополнен ряд уже существовавших нормативных актов. [1]

На сегодняшний день можно насчитать свыше 70 нормативно-правовых актов, которые регулируют отношения в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности и оформляют механизмы реализации требований федерального закона № 261-ФЗ и Государственной программы РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года».

Развитые страны потратили на формирование нормативной базы в сфере повышения энергоэффективности два-три десятилетия. Россия попробовала «сжать время» и проделать ту же работу за 2 года. На таком пути неизбежны издержки в отношении, как полноты нормативной базы, так и ее качества.

Частично они обусловлены недостаточной квалификацией разработчиков нормативных актов (за 2 года трудно вырастить кадры), частично - спешкой при их принятии и отсутствием обсуждения в профессиональной среде.

Принятие нормативной базы и создание соответствующих институтов может столкнуться со следующими возможными реакциями: [1]

- усвоение (после периода адаптации),
- отторжение,
- извращение.

Неполная и некачественная нормативная база может и уже начала порождать два последних типа реакций. Итогом станет недостаточная эффективность нормативных механизмов и задержки на пути к достижению снижения энергоемкости ВВП на 40%.

В октябре 2012 года введен в действие первый национальный Российский стандарт СТО Нострой 2.35.4-2011 «Зеленое строительство» Здания жилые и общественные. Рейтинговая система оценки устойчивости среды обитания. Данный документ определяет четкие количественные и качественные критерии для оценки зданий. И при достижении соответствия принципам устойчивого развития важнейшее значение отводится требованиям по энергоэффективности.

Из табл. 1 следует, что наиболее весомой категорией оценки устойчивости среды обитания является «Энергосбережение и энергоэффективность». Данная категория включает критерии оценки энергопотребления инженерными системами здания в отдельности и суммарный расход первичной энергии [1]:

- расход тепловой энергии на системы отопления и вентиляции. Данный критерий оценивает снижение базового удельного расхода тепловой энергии на систему отопления. Базовый удельный расход - расчетно-определяемая величина, которая является уровнем сравнения общественно приемлемого уровня расходов и приемлемого уровня для использования в качестве нормы для массового строительства. Значения базовых удельных расходов приведены в приложении Стандарта;

- расход тепловой энергии на систему горячего водоснабжения. Оценивается снижение базового удельного расхода тепловой энергии на систему горячего водоснабжения здания;

- расход электроэнергии, оценивается по критериям: снижение базового удельного расхода электроэнергии на освещение здания; снижение базового удельного расхода электроэнергии на системы инженерного обеспечения здания; снижение базового удельного расхода электроэнергии на систему кондиционирования.

Отдельно оценивается установка энергопотребляющего оборудования и электротехнических изделий, имеющих маркировку не ниже двух высших классов по энергоэффективности;

- удельный суммарный расход первичной энергии на системы инженерного обеспечения здания, оценивается как снижение базовой удельной эксплуатационной энергоемкости здания.

Таблица 1

Категории оценки устойчивости среды обитания

Категория	Весомость категории, %
Комфорт и качество внешней среды	10,8
Качество архитектуры и планировки объекта	9,2
Комфорт и экология внутренней среды	13,3
Качество санитарной защиты и утилизация отходов	3,9
Рациональное водопользование	6,1
Энергосбережение и энергоэффективность	18,5
Применение альтернативной и возобновляемой энергии	9,2
Экология создания, эксплуатации и утилизации объекта	9,8
Экономическая эффективность	10
Качество подготовки и управления проектом	9,2

Такой подход позволяет провести полный анализ энергопотребления здания и суммарного влияния энергосберегающих мероприятий, что соответствует Постановлению Правительства РФ № 18 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов».

Кроме того, в Стандарте отдельно выделена категория «Применение альтернативной и возобновляемой энергии», которая оценивает долю вторичной и возобновляемой энергии в годовом энергобалансе объекта, что способствует достижению высоких показателей энергоэффективности и отвечает требованиям устойчивости среды обитания.

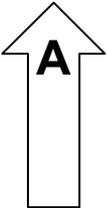
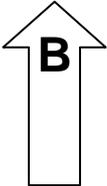
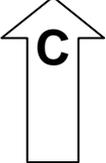
В совокупности требования рейтинговой системы направлены на сокращение потребления энергетических ресурсов, использование нетрадиционных, возобновляемых и вторичных энергетических ресурсов, рациональное водопользование, снижение вредных воздействий на окружающую среду в процессе строительства и эксплуатации здания, включая придомовую территорию, при обеспечении комфортной среды обитания человека и адекватной экономической рентабельности архитектурных, конструктивных и инженерных решений.

Использовать рейтинговую систему предполагается при проектировании, экспертизе, строительстве, вводе в эксплуатацию и в процессе эксплуатации построенных, реконструированных или прошедших капитальный ремонт жилых и общественных зданий. Национальный стандарт рейтинговой системы оценки устойчивости среды обитания для жилых и общественных зданий может являться основой для развития методов оценки применительно к

зданиям различного технологического назначения (табл. 2) [1].

Таблица 2

Классы оценки устойчивости среды обитания

Б-фактор, баллы	520-650	420-519	340-419	260-339	170-259	100-169	0-99
Классы оценки	A	B	C	D	(E)	(F)	(G)
Знаки оценки							

Энергоэффективность не только является частью грамотной экономической политики, но и ассоциируется с устойчивым развитием. Однако может оказаться, что при существующем технологическом укладе одной энергоэффективности недостаточно. При этом бесполезно рассматривать отдельно рециклинг или рост энергоэффективности как панацею - нужен системный подход к устойчивому развитию.

В основе концепции - переход к иным производственным циклам, и эту идею подсказали несколько дисциплин. Кроме очевидных, экологии и термодинамики, это еще и биомимикрия - подражание природе. Следует также сослаться на С. А. Подолинского и его принципы взаимодействия труда и энергии и В. И. Вернадского с концепцией ноосферы [1].

Первый принцип - отходы от одного - это пища для другого. Все является питательным веществом для чего-то другого, в природе отходов не существует.

Реализуемый же сегодня способ жизнедеятельности человечества ведет к потере, выводу из оборота значительных ресурсов. Для возврата к естественному ходу вещей и соблюдения этого принципа надо разделить смешанные сегодня человеком циклы веществ:

- биологический. Те товары, которые окончательно потребляются, такие как пища, например, должны быть замкнуты в биологическом цикле, путем полного разложения в окружающей среде для обогащения почвы;
- технологический. Товары, которые используются, но не до конца, и которые не могут быть безопасно и природным образом утилизированы - а это все товары длительного пользования, состоящие из металла, пластика и синтетических веществ, должны замыкаться в технологическом метаболизме, т.е., проще говоря, ресурсы из них должны возвращаться в производство без ущерба для качества.

Второй принцип - использовать «энергию солнца». Имеются в виду любые возобновляемые источники энергии (ветра, воды, солнца, геотермальные). Ископаемые углеводороды и иное топливо рассматриваются не иначе как «захороненное солнце», или случайно найденный клад. В природе все

химические реакции проходят при помощи солнечной энергии, и этого вполне достаточно для бесконечного поддержания изобильной и биологически разнообразной экосистемы.

Известно, что солнечной энергии достаточно, чтобы покрыть потребности 90% населения Земли (другое дело, что мы пока не научились ее дешево и диспетчеризируемо извлекать). Пока же энергообеспечение экономики построено на открытиях начала XX века. Та страна, которая первой сможет построить всю энергосистему на солнечной энергии, обретет настоящую независимость.

Третий принцип - сохранять разнообразие.

Он взят из классической экологии. Чем разнообразнее система, тем более она устойчива. Речь идет не только о биологическом, но и о культурном и о технологическом разнообразии.

Подводя итог вышперечисленному можно сделать следующие выводы о проблемах в жилищно-коммунальном комплексе муниципального образования, в части энергосбережения и повышения энергетической эффективности.[2]

1. Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) поставило перед жилищно-коммунальным комплексом задачи повышения энергетической эффективности на всех этапах жизненного цикла жилищной недвижимости: проектирование, строительство и эксплуатация.

2. На региональном уровне требуется существенная корректировка и дополнение нормативно-правовой базы энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

3. Введением в действие Российского стандарта «Зеленое строительство» энергосбережение и энергоэффективность приобретает значение высокой категории оценки устойчивости среды обитания.

Обобщая данные выводы можно сказать, что на современном этапе энергосбережение является не просто рациональным использованием топливно-энергетических ресурсов, а ассоциируется с устойчивым развитием муниципального образования, на основании грамотной экономической политики и соблюдения экологических требований.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Специализированный журнал «Энергосбережение» №1; №5; №6 2012 г. www.abok.ru.
2. «Комплексное развитие системы коммунальной инфраструктуры муниципального образования» Монография под общей редакцией В.Н.Семенова. Воронеж 2010 г. ВГАСУ.

Воронежский ГАСУ, Россия

Н.И. Трухина, И.И. Чернышихина

ПРОЦЕССЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЖИЛИЩНО КОМУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрены вопросы актуальности решения проблемы энерго – и ресурсосбережения в сфере жилищно-коммунальных услуг, опыт зарубежных стран в области энергосбережения, а также основные этапы развития и модели финансирования энергосервисных компаний.

Основа реформирования жилищно-коммунального хозяйства заключается в комплексе мер, направленных на снижение издержек при производстве услуг. Экономической основой осуществления этого процесса является энерго- и ресурсосбережение. В условиях возрастающего спроса на энергоресурсы, а также сокращения запасов нефти, газа и угля одним из основных факторов развития энергетики Российской Федерации является обеспечение энергоэффективности экономики на основе экономии электрической энергии.

Жилищный сектор в России занимает второе место после обрабатывающей промышленности по величине конечного потребления энергии: более 1/4 общего объема энергопотребления и около 45% потребления тепловой энергии в стране. Основным видом энергии, потребляемым жильем в России, является тепловая энергия, на долю которой приходится 44% суммарного объема потребления энергии всех видов (46,4 кг у. т./кв. м в год). Большая часть многоквартирных зданий характеризуется низкоэффективным энергопотреблением: энергии в них сегодня потребляется в среднем в полтора раза больше, чем в странах с похожим климатом [1].

Существующие данные показывают, что показатели удельных расчетных расходов тепла на отопление зданий в центральной части России больше по сравнению с европейскими показателями в 2,5-3 раза, а по удельному теплопотреблению почти в 4 раза [2].

Среди причин расточительного расходования энергоресурсов можно выделить:

- отсутствие в нашей стране в течение длительного периода концепции энергосбережения;
- несовершенство норм, проектов, архитектурно-строительных систем и конструкций;
- аварийное состояние зданий, энергосетей и др.

В практике существующего проектирования и строительства были заложены большие резервы энерго- и ресурсосбережения. Относительная низкая стоимость топливно-энергетических ресурсов за счет искусственного занижения цены на энергоресурсы, недостаток нормативных требований к теплозащитным свойствам ограждающих конструкций, ориентация на приоритетность массовых конструкций из сборного железобетона сделало строительство жилья в России одним из самых энергоемких в Европе. Таким образом, вопросы энерго- и ресурсосбережения в жилищном фонде и коммунальных предприятиях становятся центральным звеном реформирования национальной экономики.

Жилищный сектор, в то же время, обладает самым значительным потенциалом энергосбережения. Согласно расчетным данным Государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020г.» потенциальная экономия расходов на оплату коммунальных услуг, полученная за счет мер по повышению энергоэффективности жилых зданий, в 2020 году может составить более 400 млрд. рублей (рис.1).

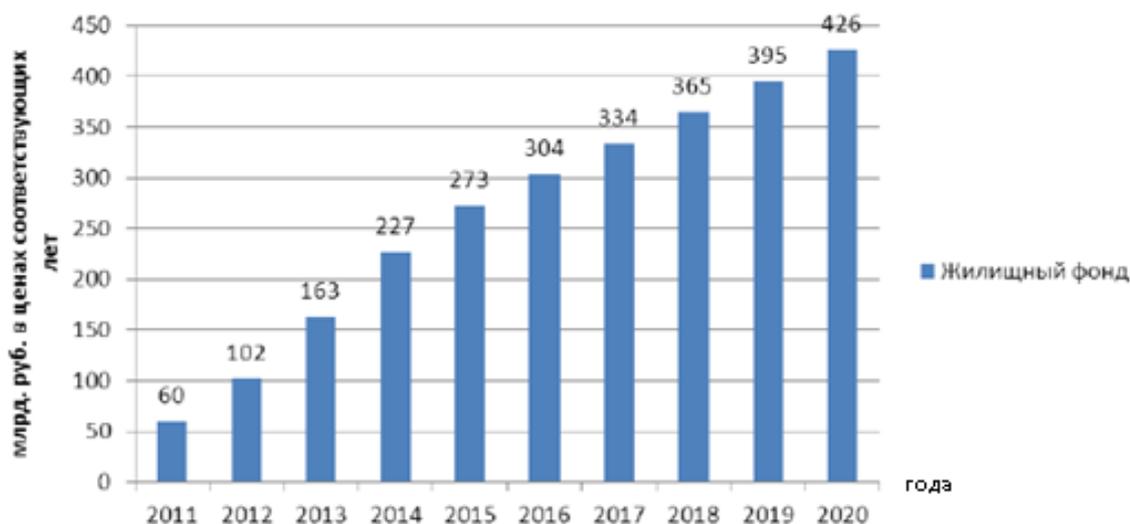


Рис. 1. Потенциальная экономия расходов на энергетические ресурсы в жилищном секторе

Опыт повышения энергоэффективности в России в настоящее время крайне незначителен и основан не столько на экономической целесообразности, сколько на реализации за счет программных мероприятий, основанных на административных ресурсах.

Рассматривая зарубежный опыт проведения энергосберегающей политики можно отметить широкое применение рыночных механизмов и форм финансирования проектов и программ энергосбережения (целевые облигационные займы, паевые инвестиционные фонды, финансовый лизинг). Поддерживается процесс коммерциализации энергосбережения, что

сформировало концепцию “contracting” и распространение нового вида бизнеса – предоставление услуг на рынке энергосбережения энергосервисными (энергосберегающими) компаниями (ЭСКО).

Энергосервисная деятельность в мире развивается с конца 70-х годов прошлого века, когда ScallopThermal, подразделение известной компании RoyalDutchShell, предложило больнице в Филадельфии (США) на основе энергосервисного контракта снизить на 10 % затраты по счетам за энергию. С тех пор энергосервисный бизнес не только развился во многих странах мира, включая США и Европу, но и прошел несколько этапов развития (рис.2).

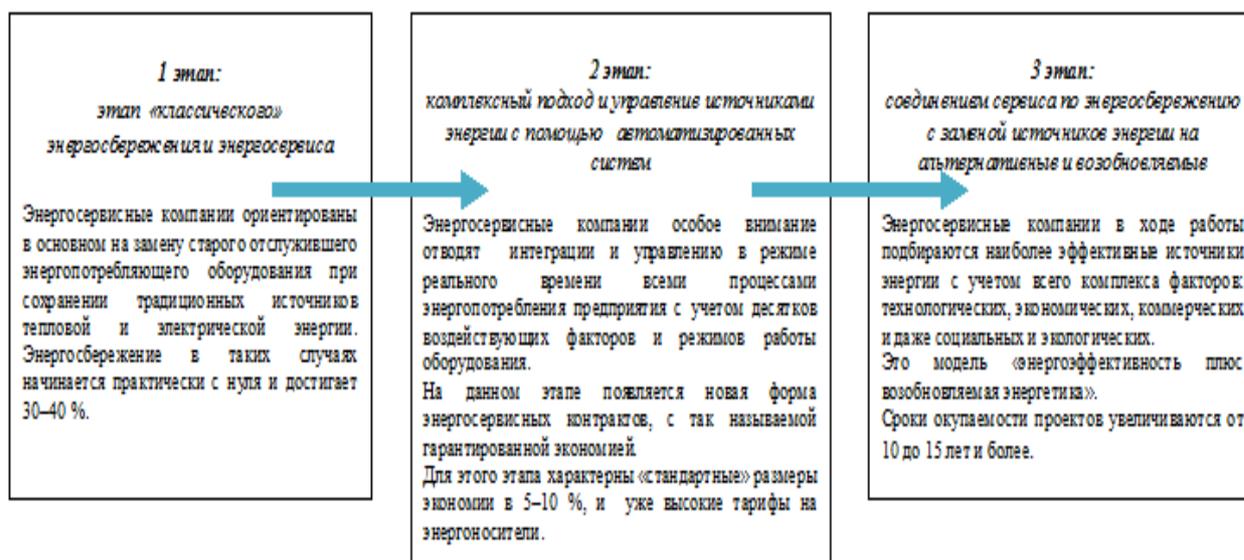


Рис. 2. Этапы развития энергосервисной деятельности

В настоящее время российская энергосервисная деятельность находится на этапе «классического» энергосбережения и энергосервиса. Существует ряд факторов, сдерживающих переход ЭСКО на следующий этап. В их числе - отсутствие исчерпывающей нормативно-правовой базы, а также отсутствие отработанных методик расчета экономии, позволяющих учитывать различные факторы, как зависящие, так и не зависящие от энергосервисной деятельности компаний, это и минимальный государственный контроль, отсутствие четких механизмов и ясных полномочий надзорных органов. Можно отметить и тот факт, что страхование рисков неисполнения энергосервисного контракта, значительно затруднено неразвитостью рынка страховых услуг в данной сфере. Однако одной из главных проблем развития энергосервисной деятельности в России является низкое финансирование данного сектора экономики со стороны частных инвесторов (банков и других финансовых институтов).

Зарубежом для финансирования энергосервисных проектов широко используются целевые государственные или муниципальные облигационные займы. В этом случае целый ряд энергосервисных проектов собираются в один пакет, финансируемый за счет этого целевого займа. Это минимизирует транзакционные издержки и снижает стоимость заимствований. В Европе и в США есть практика создания специализированных фондов для

финансирования энергосервисных проектов. За счет такого фонда может быть предоставлен ряд кредитов, стоимость которых, как правило, весьма привлекательна. Но в таких случаях часто формируется лист ожидания на получение финансирования [3,4].

В рамках пилотных проектов было разработано несколько моделей финансирования энергосервисных контрактов (табл. 1).

Таблица 1

Модели финансирования энергосервисных контрактов

Модель	Краткая характеристика модели	Основные этапы реализации	Схема финансирования деятельности энергосервисного бизнеса
<p><i>Модель 1</i></p> <p>реализация энергосберегающих мероприятий путем прямого финансирования энергосервисных компаний</p>	<p>Данная модель предполагает реализацию проекта по повышению энергоэффективности зданий с использованием кредитных средств международных финансовых институтов (далее МФИ) для прямого финансирования энергосервисных компаний.</p>	<p>1) ЭСКО заключает один или несколько однотипных энергосервисных контрактов на повышение энергоэффективности объектов бюджетного сектора;</p> <p>2) МФИ предоставляет долгосрочный кредит ЭСКО;</p> <p>3) За счет привлеченных кредитных средств ЭСКО реализует комплекс мероприятий по повышению энергоэффективности зданий;</p> <p>4) Погашение кредита и процентов по нему осуществляется ЭСКО за счет достигаемой экономии платежей, получаемой от сокращения потребления энергоресурсов в зданиях в период действия контракта.</p>	<p>The diagram illustrates the financing scheme for energy service business. At the top, a box labeled 'МФИ' (International Financial Institution) provides a 'КРЕДИТ' (Credit) to the 'ЭНЕРГОСЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ' (Energy Service Company). The company then provides services to 'БЮДЖЕТНЫЕ ЗДАНИЯ' (Budgetary Buildings). The diagram shows 'ЭКОНОМИЯ ОТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ' (Savings from reducing utility payments) as a result of the company's activities. The savings are used to repay the credit, as indicated by the 'ВОЗВРАТ КРЕДИТА' (Credit Repayment) arrow.</p>

Модель	Краткая характеристика модели	Основные этапы реализации	Схема финансирования деятельности энергосервисного бизнеса
<p style="text-align: center;">Модель 2</p> <p style="text-align: center;">реализация энергосберегающих мероприятий путем открытия кредитной линии коммерческим банкам</p>	<p>Данная модель предполагает наличие в регионе коммерческих банков, готовых участвовать в создании новых финансовых продуктов и разделить с МФИ риски кредитования энергосервисных проектов. Главная идея состоит в открытии МФИ кредитной линии для коммерческих банков, заинтересованных в долгосрочной кредитовании энергосервисных проектов.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) ЭСКО заключают энергосервисные контракты на повышение энергоэффективности объектов бюджетного сектора; 2) МФИ предоставляет кредитную линию местному коммерческому банку; 3) С использованием средств открытой МФИ кредитной линии коммерческие банки кредитуют ЭСКО; 4) ЭСКО реализуют комплекс мероприятий по повышению энергоэффективности объектов за счет привлеченных долгосрочных кредитов коммерческого банка; 5) Погашение кредита и процентов по нему осуществляется ЭСКО за счет достигаемой экономии платежей, получаемой от сокращения потребления ресурсов в период действия контракта; 6) Коммерческий банк погашает долгосрочный кредит МФИ, предоставленный на условиях открытой кредитной линии за счет средств, поступающих от ЭСКО в рамках энергосервисного контракта. 	<p style="text-align: center;"><i>Схема финансирования деятельности энергосервисного бизнеса</i></p> <p>The diagram illustrates the financing flow between four main entities: МФИ (MFI), КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК (Commercial Bank), ЭНЕРГОСЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ (ESCO), and БЮДЖЕТНЫЕ ЗДАНИЯ (Budget Buildings). It shows two scenarios of financing:</p> <ul style="list-style-type: none"> Scenario 1 (Left): МФИ provides a loan (КРЕДИТ) to the Commercial Bank. The Commercial Bank provides a loan (КРЕДИТ) to the ESCO. The ESCO provides services to Budget Buildings, resulting in energy savings (Экономия от сокращения потребления ресурсов). The ESCO uses these savings to repay the loan to the Commercial Bank (ВОЗВРАТ КРЕДИТА). Scenario 2 (Right): МФИ provides a loan (КРЕДИТ) to the Commercial Bank. The Commercial Bank provides a loan (КРЕДИТ) to the ESCO. The ESCO provides services to Budget Buildings, resulting in energy savings. The ESCO repays the loan to the Commercial Bank (ВОЗВРАТ КРЕДИТА). Additionally, the Commercial Bank repays the loan to the МФИ (ВОЗВРАТ КРЕДИТА). <p>Labels in the diagram include: МФИ, КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК, ЭНЕРГОСЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ, БЮДЖЕТНЫЕ ЗДАНИЯ, КРЕДИТ, ВОЗВРАТ КРЕДИТА, and Экономия от сокращения потребления ресурсов.</p>

Модель	Краткая характеристика модели	Основные этапы реализации	Схема финансирования деятельности энергосервисного бизнеса
<p style="text-align: center;">Модель 3</p> <p style="text-align: center;">финансирование деятельности ЭСКО с использованием средств специализированного Фонда</p>	<p>Данная модель предполагает использование средств МФИ, а также средств бюджетов регионального и/или муниципального уровня. Возможно также участие заинтересованных коммерческих банков и частных компаний. Создается специализированный Фонд для обеспечения коммерческим банкам возврата краткосрочных кредитов на проведение энергосберегающих мероприятий по энергосервисным контрактам. Фонд создается с участием региональных органов государственной власти и/или органов местного самоуправления, которые осуществляют вложение бюджетных средств в уставной капитал Фонда. Фонд может создаваться в правовой форме открытого акционерного общества, учредителями, которого наряду с органами государственной власти, муниципального управления и МФИ, могут выступать коммерческие банки и частные бизнесы. МФИ также выступает в роли кредитора Фонда.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) ЭСКО заключает один или несколько однотипных энергосервисных контрактов на повышение энергоэффективности объектов бюджетного сектора; 2) ЭСКО привлекает краткосрочный кредит коммерческого банка для проведения энергосберегающих мероприятий; 3) Средства Фонда направляются на выкуп права требования у ЭСКО поступлений от достигаемой экономии в рамках энергосервисного контракта; 4) Сумма, выплачиваемая Фондом ЭСКО, покрывает затраты (задолженность перед банком) и позволяет получить ЭСКО необходимый доход. Это позволяет энергосервисным компаниям погасить краткосрочный кредит коммерческого банка; 5) Фонд берет на себя долгосрочные риски в рамках энергосервисного контракта и становится правообладателем поступающих средств от достигаемой экономии ресурсов; 6) В случае если потенциальная экономия средств, образующаяся от сокращения потребления ресурсов будет ниже, чем предполагалось энергосервисным контрактом, энергосервисная компания должна покрыть Фонду недостающую экономию за счет собственных средств; 7) Фонд может направлять ежегодные поступления, образующиеся от достигаемой экономии ресурсов, на выплату дивидендов учредителям или на возврат привлеченных кредитов МФИ, коммерческих банков либо других финансовых институтов. 	<p style="text-align: center;">Бюджетные здания</p>

На территории России в настоящее время началась реализация ряда проектов с участием финансирования крупнейших международных банков (Европейский Банк Реконструкции и Развития и Всемирный Банк и др.). Были сформированы кредитные линии для малых и средних предприятий в сфере энергосбережения. Кроме того программы поддержки энергоэффективности осуществляют и российские банки – Сбербанк и Внешэкономбанк.

Таким образом, в настоящее время российский рынок энергосервиса находится на этапе «классического» энергосбережения и для перехода на следующий этап необходимо преодоление ряда барьеров, в том числе финансовых. Привлечение частных инвесторов в лице крупнейших международных и российских банков, позволит реализовать проекты в сфере энергосбережения, что приведет к повышению конкурентоспособности за счет снижения себестоимости продукции, к стабильности в условиях повышения тарифов, к снижению затрат на техобслуживание при замене неэффективного оборудования, а также уменьшению экологических рисков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Создание и деятельность энергосервисных компаний и перформанс-контрактов в России. Том 1: Энергосервис и перформанс-контракты: возможности и проблемы их реализации в России / Сиваев С.Б., под ред. Грицевич И.Г. – Всемирный фонд дикой природы (WWF) – М., 2011;
2. Баринов В.Н., Чернышов Л.Н. Особенности управления развитием жилищного и коммунального комплексов на современном этапе / Международный научно-технический журнал «Недвижимость: Экономика, управление», №1, М., 2010;
3. Кижель К.Ф. Современные пути повышения энергоэффективности за счет внедрения энергосберегающих технологий и энергоаудита на предприятиях стройиндустрии / Международный научно-технический журнал «Недвижимость: Экономика, управление», №1, М., 2011;
4. В.В.Семикашев, А.С.Мартынов, А.Ю.Колпаков. Консолидированный обзор: «[Финансирование энергоэффективности](#)» – Апрель, 2012г.

Воронежский ГАСУ, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматриваются пути достижения экономической устойчивости предприятия строительной отрасли. Выделяются основные категории экономической устойчивости, а также рассматривается совокупность факторов оказывающих влияние на эффективность деятельности строительной организации.

Стабильное экономическое развитие страны обуславливается совокупностью факторов, основным из которых является экономическая устойчивость строительного комплекса.

Стабильный рост и платежеспособность каждого отдельно взятого строительного предприятия позволяет повысить потенциал всей хозяйственной системы страны в целом, обеспечивает ее выход на международный рынок с новыми товарами, способными составить конкуренцию зарубежным аналогам.

Если рассматривать экономическую устойчивость строительной организации [1], то в целом она достигается путем обеспечением ее рыночной устойчивости, которая характеризуется:

- а) конкурентоспособностью продукции,
- б) увеличением рыночной доли, в том числе и за счет увеличения, инновационных видов продукции,
- в) конкурентоспособностью предприятия.

Можно выделить следующие категории (виды) устойчивости строительной организации:

Ценовая устойчивость – обеспечение оптимального механизма ценообразования продукции, который позволит с наибольшим эффектом обеспечить стабильный уровень прибыли.

Управленческая устойчивость – способность квалифицированного персонала осуществлять управление производством, вести грамотный маркетинг, анализировать работу и результаты строительной организации, а также обеспечивать надежную информационную поддержку для разработки дальнейшей стратегии развития организации.

Финансовая устойчивость – оптимизация основных финансовых факторов, выявление новых стабильных источников средств и принятие управленческого решения о целесообразности их мобилизации с целью увеличения прибыльности строительной организации.

Деловая устойчивость – управление изменениями на предприятии с целью их оптимизации, прогнозирование основополагающих тенденций в хозяйственно-экономическом положении предприятия, а также наличие стратегии будущего развития строительной организации на повышение конкурентоспособности[2].

Устойчивая работа строительной организации и ее экономический рост во многом зависят от совершенствования методов управления и организации всех сторон ее деятельности и являются следствием принимаемых управленческих решений.

При оценке конкурентной устойчивости строительной организации необходимо рассматривать все виды категории устойчивости, так как в условиях современной рыночной экономики, существуют ситуации, когда у организации наблюдается достаточно стабильный прирост по его экономическим показателям, она имеет определенную производственную мобильность, устойчивую долю рынка, занятую ее продукцией, и в тоже время она финансово не устойчива на момент обследования из-за неустойчивого финансового состояния. Или у предприятия стабильные экономические и финансовые показатели на протяжении ряда лет, значительные производственные мощности, но при этом слабые конкурентные позиции на рынке. Таким образом, эти предприятия нельзя однозначно квалифицировать как конкурентно устойчивое, так как, при незначительных изменениях рыночной ситуации или полном использовании резервов производственных мощностей, они могут быстро потерять достигнутые результаты.

Оценка конкурентной устойчивости предприятий в различных экономических условиях будет иметь свои специфические особенности, которые должны найти отражение в формировании условий и критериев отнесения предприятия к определенному типу устойчивости.

Определение конкурентной устойчивости строительной организации осуществляется на основе предварительной оценки всех видов устойчивости.

На основе анализа отечественного и зарубежного опыта определения конкурентной устойчивости строительной организации [3] был предложен комплексный показатель – индекс конкурентной устойчивости ($I_{ку}$), который определяется на основе балльной экспертной оценки по формуле:

$$I_{ку} = \sum_{i=1}^3 b_i x_{vi} \quad (1),$$

- балльная оценка фактического уровня i -го вида устойчивости строительного предприятия;

- весовой коэффициент значимости i -го вида устойчивости строительного предприятия;

i - вид устойчивости строительного предприятия, включаемый в комплексную оценку устойчивости предприятия.

В условиях постоянных изменений рыночной ситуации, в результате которых происходит формирование новой экономической среды, развитие системы управления строительной организации должно носить опережающий характер, позволяющий синхронизировать организационно-технологические циклы с циклами обновления продукции. Таким образом, необходимо уделять внимание анализу состояния внутренней среды организации.

Внутренняя среда предприятия характеризуется системой факторов, по которым следует судить об эффективности деятельности строительной организации в целом. К их числу можно отнести:

1) Операционную систему – это диверсификация ассортимента продукции, структура текущих затрат, уровень использования основных средств, размер сезонных материальных запасов, маркетинг, производственный менеджмент;

2) Инвестиционную систему – расходы инвестиционных ресурсов, целевое использование инвестиционных ресурсов, продолжительность производственного цикла, фактические объемы прибыли инвестиционных проектов, инвестиционный менеджмент;

3) Финансовую систему, включающую структуру активов (ликвидность), долю заемного капитала, стоимость капитала, дебиторскую задолженность, финансовый менеджмент.

Конечные результаты осуществления деятельности строительной организации определяются ее внутренней средой, которая формируется под воздействием непрерывно принимаемых руководством управленческих решений и исходя из этого, необходимо выявить те механизмы управления и воздействия на внутреннюю среду организации, которые реализуют систему мер по обеспечению ее устойчивого развития.

Руководство строительного предприятия определяет стратегию и тактику деятельности, учитывая также влияние внешней среды. Внешние факторы определяют внешние ограничения условий работы внутренней среды организации. Влияние факторов внешней среды на формирование конкурентной устойчивости предприятия отображено на Рис.1.

Устойчивость строительной организации напрямую зависит от материально-вещественной и стоимостной структуры производства, успешной реализации продукции, оптимальной организации рабочего процесса и финансового обращения и таком их сочетании, при котором предприятие получало бы стабильно высокие результаты. В основе комплексного процесса достижения внутренней устойчивости лежит принцип активного реагирования на совокупность изменений различных факторов внутренней среды. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в которой осуществляет свою деятельность предприятие и достигается соответствующей системой управления и зависит от так называемой унаследованной устойчивости, которая в свою очередь определяется запасом прочности системы, защищающей предприятие от негативных факторов.

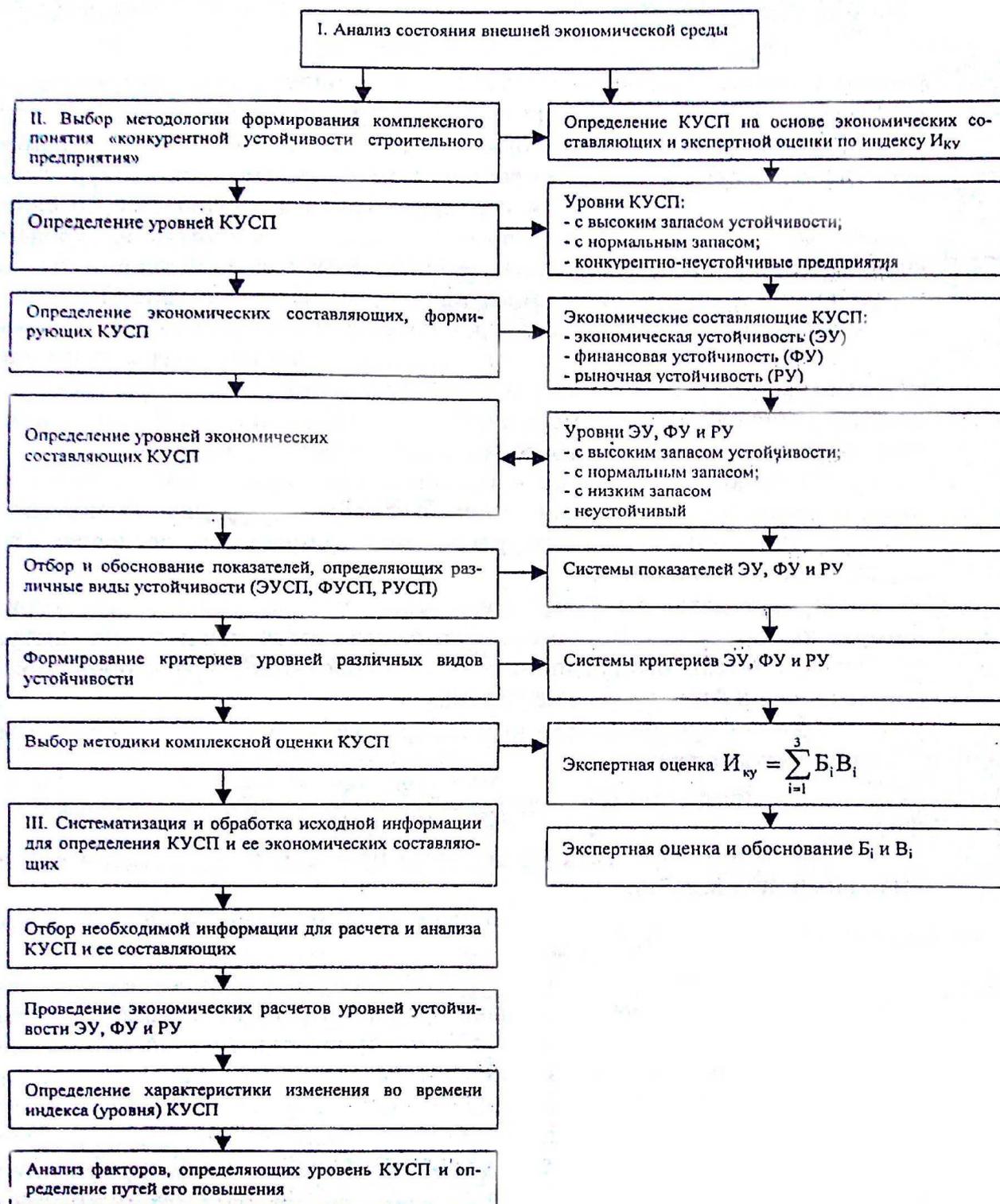


Рис.1. Влияние факторов внешней среды на формирование конкурентной устойчивости предприятия(КУСП).

Можно выделить следующие факторы, оказывающие негативное воздействие, и как следствие приводящие к снижению эффективности, устойчивого развития и конкурентоспособности строительной организации:

1) дезинтеграция строительного комплекса (разрушение связей между строительным производством, его материально-технической базой и сферой проектирования;

2) низкая производительность труда, из-за дефицита квалифицированных рабочих и специалистов;

3) большой износ производственных фондов;

4) малый объем инвестиций в развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

5) ухудшение качества строительных материалов.

В условиях динамичного развития современной рыночной экономики, решающим условием поддержания экономической устойчивости организации на сегодняшний день является возникновение нового сегмента хозяйственной деятельности – инновационной системы, создающей возрастающий поток инноваций, направленных на повышение конкурентоспособности и устойчивого развития строительного предприятия[4].

Стратегия повышения качества и своевременное обновление производимой продукции является важнейшей составной частью стратегии фирмы по снижению издержек производства и как следствие, повышению эффективности работы организации.

По мнению автора статьи, любая деятельность строительной организации будь то, реконструкция, перепланировка или возведение 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 современных условиях должна стать неотъемлемой частью любого строительства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бараненко С.П., Шеметов В.В., Стратегическая устойчивость предприятия. — М.: ЗАО Центрополиграф, 2006.
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. Баркалов А.С., Оценка экономической устойчивости строительного предприятия // Экономика строительства. — 2006. — №8..
4. Браткова О.В., Гапоненко В.Ф., Управление устойчивым развитием промышленных предприятий. — М.: Компания Спутник. 2006.

Воронежский ГАСУ, Россия

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ ПО РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЮ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Рассмотрены вопросы повышения энергоэффективности капитального ремонта и модернизации жилого фонда. Определены условия и методы оценки экономической целесообразности проведения работ по капитальному ремонту зданий и энергоэффективной их модернизации.

Жилищная сфера городов Российской Федерации, где проживает около 75% населения, является одним из основных элементов экономической базы страны и, в то же время, значительной статьёй расходов населения и бюджетов всех уровней.

Несмотря на увеличение, в последние несколько лет, объемов работ по капитальному ремонту жилого фонда в основном за счет средств федерального бюджета, проблема недофинансирования этих видов работ чрезвычайно актуальна. Только в 2013 году объем капитально отремонтированного жилого фонда составил 25% от общей потребности. Таким образом, необходимость в обновлении и качественном улучшении жилищного фонда, которые можно осуществить не только за счет нового строительства, но и капитального ремонта, а также реконструкции, достаточно высока и очевидна.

Использование программно-целевых методов, позволяющих формировать и реализовывать комплексные программы капитального ремонта и модернизации жилого фонда с учетом ресурсосбережения и повышения его энергоэффективности, предопределена значительными экономическими потерями в результате роста количества устаревших многоквартирных домов со сниженными эксплуатационными качествами и с высокими энергетическими затратами и недостаточной эффективностью использования ресурсов на их содержание [1,2].

Таким образом, это требует проведения факторного анализа текущей и планируемой энергоэффективности зданий, которую следует учитывать как на этапе отбора объектов жилого фонда для проведения капитального ремонта, так и на этапе разработки конкретных мероприятий по капитальному ремонту и модернизации зданий.

Состав и последовательность методического обеспечения повышения энергоэффективности многоквартирного дома (МКД) в рамках капитального ремонта отражены на рис.1.

С позиций методического обеспечения определения потребности в капитальном ремонте и модернизации МКД с учетом требований энергоэффективности следует выделить две укрупненные группы многоквартирных домов [3], нуждающихся по сроку службы несущих конструкций в проведении капитального ремонта и модернизации:

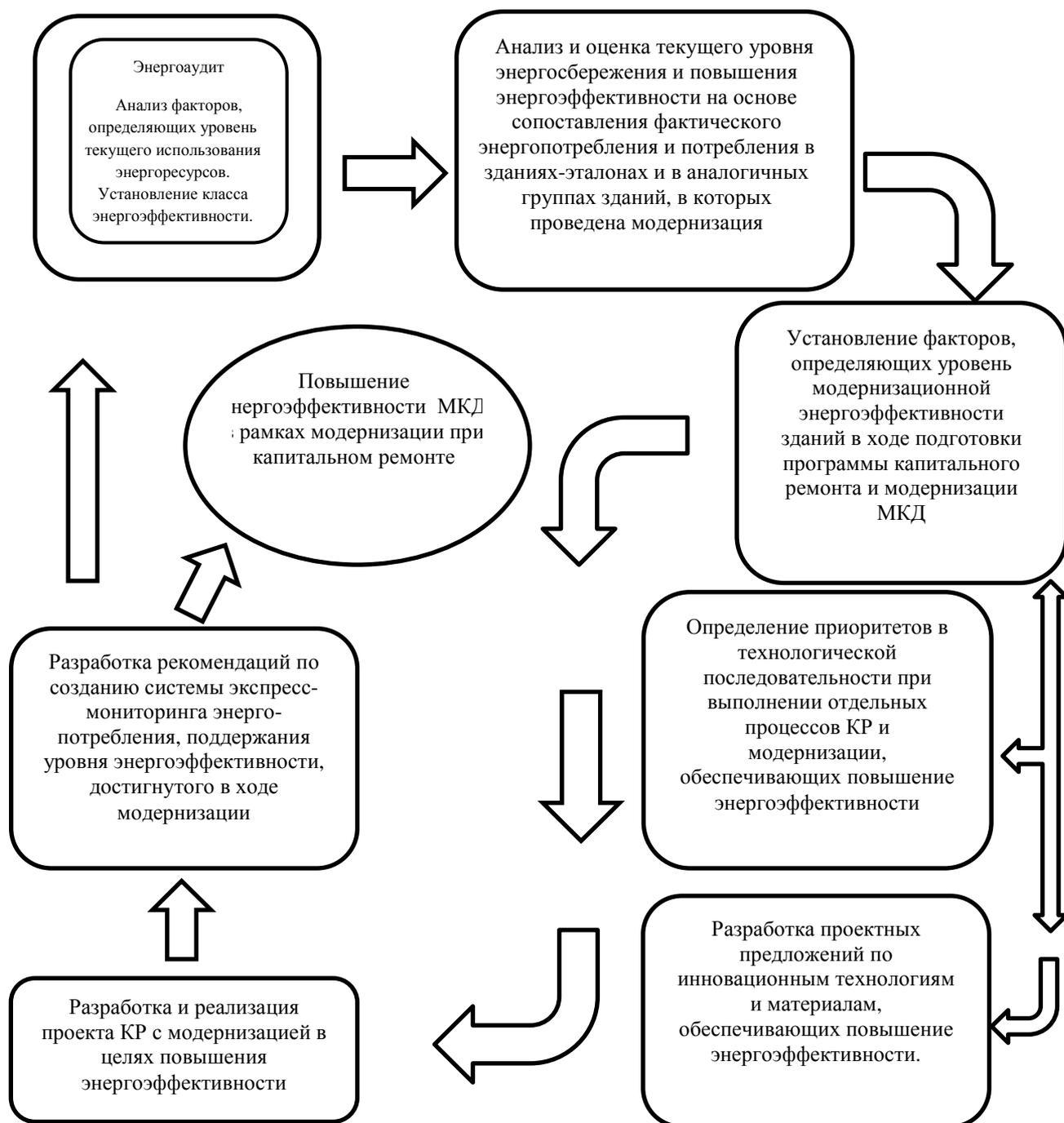


Рис.1. Состав и последовательность методического обеспечения повышения энергоэффективности МКД в рамках модернизации при капитальном ремонте

- здания, построенные в 1955-1995 годах по проектам до введения новых норм по тепловой защите зданий (СНиП 23-05-95*).

- каменные здания, построенные до 1950 годов, в т.ч. фонд исторических зон старых городов.

Проведению комплекса работ по капитальному ремонту объектов жилищного комплекса, связанных с модернизацией конструкций, инженерных систем и других элементов, с учетом повышения энергоэффективности, должна предшествовать оценка экономической целесообразности осуществления этих работ. Основу проведения такой оценки должна составить информация по результатам осуществленного энергоаудита здания, который в свою очередь позволит расширить круг возможностей энергосбережения, за счет использования как типовых комплексных решений экономически и технически обоснованных мероприятий, учитывающих специфику жилищного фонда, так и инновационных разработок в области энергосбережения.

Рассмотрим классификацию основных мероприятий направленных на повышение энергоэффективности многоквартирного дома:

Переход к эффективным энергосберегающим архитектурно-планировочным решениям на проектной стадии и модернизация инженерного оборудования при обновлении сложившейся застройки и объектов коммунальной инфраструктуры;

Внедрение приборов учета и регулирования потребления тепловой энергии и воды.

Создание экономического механизма для населения и предприятий, стимулирующего процесс энергосбережения;

Совершенствование системы стандартизации, сертификации, метрологии и тарифного регулирования, направленной на энергоресурсосбережение.

На основе анализа отечественного и зарубежного опыта определения эффективности принимаемых решений разработан метод определения экономической целесообразности реализации мероприятий по повышению энергоэффективности объектов жилищного комплекса при их модернизации и капитальном ремонте. Установлено, что одним из основных условий окупаемости любого единовременного мероприятия по повышению энергоэффективности здания при ненулевой учетной ставке банка, то есть при существовании платы за кредит, является выполнение неравенства:

$$\Delta K / \Delta \mathcal{E} < 1 / p,$$

где ΔK - единовременные затраты на проведение данного мероприятия,

$\Delta \mathcal{E}$ - экономия средств на оплату энергоресурсов, получаемую в результате реализации данного мероприятия,

«р» - учетная ставка по кредитам банка в долях единицы.

Окупаемость конкретного мероприятия по повышению энергоэффективности здания определяется в зависимости от особенностей определения экономии средств на оплату конкретного энергоресурса $\Delta \mathcal{E}$.

Для обеспечения экономической целесообразности проведения работ по капитальному ремонту и энергоэффективной модернизации многоквартирного дома необходимо учитывать следующие ограничения.

1.Сроки службы новых инженерных систем и оборудования и других элементов $T_{\text{ср.сл}}^{\text{нов}}$ не должны превышать остаточного срока службы здания $T_{\text{ост}}^{\text{МКД}}$, то есть: $T_{\text{ср.сл}}^{\text{нов}} \leq T_{\text{ост}}^{\text{МКД}}$.

2.Общая стоимость работ по капитальному ремонту конструкций, инженерных систем и других элементов объекта жилищного комплекса и их модернизации с учетом требований энергоэффективности, включая работы по утеплению многоквартирного дома $Ст_{\text{КРиМ}}$, не должна превышать средней стоимости таких же работ, проводимых при новом строительстве многоквартирного дома, аналогичного по своим размерам, архитектурно-планировочным и технико-эксплуатационным параметрам $Ст_{\text{нов}}^{\text{МКД}}$, а именно: $Ст_{\text{КРиМ}} < Ст_{\text{нов}}^{\text{МКД}}$.

На основании результатов проведения энергетических обследований объектов, получены сведения об объеме используемых энергетических ресурсов, о показателях энергетической эффективности, что дает возможность выявить способы энергосбережения и повышения энергетической эффективности объекта жилого фонда.

В заключении хотелось бы отметить, что использование, рассмотренных в данной работе, принципов и механизмов повышения энергоэффективности в системе воспроизводства жилищного фонда, позволит проводить эффективную политику в данной сфере и, в конечном итоге, будет способствовать достижению основной цели функционирования и развития всего города – повышению качества жизни населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лебедев О.Т. Управление качеством в городском хозяйстве. Ч.1. Теория и методология: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – 180 с.
2. Мишин В. М. Исследование систем управления: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527 с.
3. Бондаренко Н.И. Долгосрочный прогноз и управление многоуровневыми социально-экономическими системами: методология; теория; практика. – Великий Новгород: Изд-во Новгород. гос. ун-та им. Яр. Мудрого, 2009. – 534 с.

Воронежский ГАСУ, Россия

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИЙ

Современные российские компании в целях сокращения самых больших расходных статей бюджета предприятия - заработная плата работников, организация их труда, административные расходы, заимствуют инновационные способы осуществления кадровой политики, такие как аутстаффинг и аутсорсинг, дистанционная работа.

Современные компании совершают крупные долгосрочные вложения и прилагают большие организационные усилия в области подбора, подготовки и развития персонала, создания условий для повышения производительности труда, что лишь подтверждает общее правило, согласно которому кадровая политика компаний определяется экономической оценкой эффективности произведенных затрат. Выбор стратегии кадровой работы определяется реальными условиями функционирования предприятий. Они, в свою очередь, во многом обусловлены действующим механизмом государственно-монополистического регулирования. Лучшее использование персонала обеспечивается и за счет повышения гибкости в отношении занятости работников, которая проявляется в двух формах: количественной и функциональной.

Количественная гибкость означает изменение числа рабочих или продолжительности рабочего времени в соответствии с уровнем спроса на труд. В связи с этим в организациях широкое распространение получают нестандартные формы занятости: частичная, временная занятость, дистанционная работа.

Функциональная гибкость означает способность организаций вносить изменения в использование работников и содержание их деятельности в соответствии с меняющимися условиями. Это достигается путем расширения объема функций (горизонтальное или вертикальное объединение операций), смены профессии, овладения многопрофильными профессиями. При ротации характер работы может меняться коренным образом, и в таких случаях формируется работник с квалификацией широкого профиля, руководитель производства. Если работник меняет несколько рабочих мест, относящихся к кругу родственных специальностей, то формируется специалист с глубоким и разносторонним знанием определенного участка производства. Перевод работника на новые рабочие места может происходить в течение всей его трудовой жизни, однако со временем этот процесс замедляется. Внутриорганизационную мобильность персонала следует сочетать с

определенной стабильностью рабочих мест, являющейся необходимым условием роста производительности и качества труда [1].

Как уже было сказано, основная задача руководителя - сделать бизнес эффективным, то есть приносящим максимальную прибыль при оптимальном уровне издержек. В данной статье рассмотрим самые эффективные и популярные в Западных странах и США методы сокращения самых больших расходных статей бюджета предприятия - заработная плата работников и административные расходы. Этими способами являются аутстаффинг и аутсорсинг, дистанционная работа. Данные направления кадровой политики не только упрощают процесс деятельности той или иной организации, но и экономически эффективны, так как позволяют избежать многих рисков, связанных с интеграцией. И, если даже в настоящий период еще не совсем стабильной российской экономики данная практика имеет место быть, можно сделать вывод, что с дальнейшим ее развитием нижеописанные методы станут неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Аутсорсинг широко распространён в последнее время, всё больше компаний прибегают к его услугам, тем более, что законом он более-менее урегулирован. Особенно это близко компаниям с иностранным капиталом, так как на западе аутсорсинг - типичное явление. Чаще всего заказчик не имеет отношения ни к выбору тех, кто будет непосредственно выполнять работу, ни к организации их труда. Кадровое агентство предлагает услуги своих сотрудников для выполнения работ в компании. Числится сотрудник в штате агентства и получает все необходимые выплаты от агентства в установленном законом порядке.

К услуге аутстаффинга прибегают компании разных сфер деятельности: производственные, сферы услуг, банки. Часто он используется оптовыми и розничными торговыми компаниями. Выбор данной услуги определяется целями, которые хочет решить с помощью аутстаффинга компания. Также это удобно для компаний, которым сотрудники нужны для выполнения краткосрочных проектов, например, для автоматизации системы управления предприятием. Сегодня автоматизация управления компанией используется далеко не только в банках - она «вошла» фактически в каждую компанию, особенно если эта компания торгово-производственная.

Чтобы не «раздувать» штат, компании, внедряющие систему автоматизации, прибегают к услугам провайдера. В этом случае чаще всего провайдер сам подбирает необходимый персонал, зачисляет его в свой штат, а фактически работают эти сотрудники у заказчика. Таким образом, реализуется услуга лизинга персонала, являющаяся составной частью аутстаффинга. Он удобен при необходимости сэкономить на своей кадровой службе или «разгрузить» ее при больших объемах работ.

Некоторые компании пользуются этой услугой для привлечения высококлассного специалиста, претендующего на большую "белую" зарплату,

например, хорошего специалиста по работе с корпоративными клиентами. Большая зарплата на фоне официальных небольших зарплат сотрудников предприятия, ведущего двойную бухгалтерию, вызывает законные подозрения работников налоговых органов. Аутстаффинг же изначально создавался как кадровая технология, предполагающая полное соблюдение местного законодательства. Новый высокооплачиваемый специалист зачисляется в штат провайдера, а продает корпоративным клиентам товары или услуги фактического работодателя. Многие компании применяют аутстаффинг для снижения административных рисков и издержек, связанных с персоналом.

Сегодня новые технологии развиваются с невероятной быстротой, и одно из следствий столь бурного развития - удешевление и, соответственно, доступность этих технологических средств для большинства работников интеллектуального труда. Несмотря на все трудности, в эксперименты в области сетевой экономики продолжает втягиваться все больше предприятий, и переход от сетевой деятельности к дистанционной форме работы для таких фирм - всего лишь вопрос времени. Разумеется, не каждый руководитель сможет сразу смириться с тем, что его сотрудники не сидят на рабочем месте по восемь часов в сутки. Но таковы современные реалии: происходит изменение характера труда, его "интеллектуализация", а вместе с тем меняется и система организации труда, происходит переход от "системы оплачиваемых рабочих мест" к созданию "возможностей для работы". Таким образом, телеработа становится альтернативой ежедневных посещений офиса практически для всех работников умственного труда и сферы обслуживания[3].

Телеработа - работа на расстоянии, без непосредственного контакта; дистанционная работа; это теледоступ к рабочему месту, когда постоянные или временные сотрудники работают у себя дома, вместо того чтобы ездить на работу в помещение нанимателя или заказчика. Дистанционная работа - это не профессия и даже не сама работа, это только способ выполнения работы, способ ведения бизнеса, как и компьютерная сеть Интернет. Она распространена в сфере услуг. Однако она может кардинально изменить наше понятие о работе.

Рассмотрим историю её возникновения. С 1972 года и до начала 80-х годов развитие дистанционной работы определялось в основном энтузиазмом отцов-основателей концепции телеработы, таких как Джек Ниллес, Джил Гордон, Дэвид Флеминг. В 1972 году американский ученый Джек Ниллес (Jack M. Nilles) изобретает термин "telecommuting" и начинает вести небольшой научный проект по анализу использования удаленной работы на базе рабочей группы Университета Южной Калифорнии. Телекоммьютинг он рассматривал как альтернативу работе в офисе и способ решения транспортных проблем за счет использования телекоммуникаций. По результатам этой работы он сделал доклад и получил финансирование от американского Национального фонда финансирования науки (NSF-National

Science Foundation). Телеработа стала единственным разумным способом решения транспортных проблем больших городов и проблем недостатка рабочих мест в удаленных сельских районах. В то же время со стороны общества и крупных компаний никакой реакции на эти идеи почти не наблюдалось.

В 1979 году главный специалист Комитета по экономическому развитию США Фрэнк Скифф (Frank Schiff) ввел термин "гибкое рабочее место" (flexiplace) и опубликовал в "Вашингтон пост" статью "Работа из дома экономит бензин" ("Working At Home Can Save Gasoline"). А в 1982 году бывший консультант в области управления кадрами фармацевтического концерна Johnson&Johnson Джил Гордон организовал первую национальную конференцию по телеработе в США. В 1984 году он начал выпускать первый регулярный печатный бюллетень, посвященный телеработе, - "Telecommuting Review".

В начале 80-х годов Джек Ниллес и Джил Гордон развивают небольшие частные и общественные проекты по использованию телеработы. К этому же периоду относится деятельность правительственных чиновников Фрэнка Скиффа и Дэвида Флеминга. Она способствует внедрению маломасштабных пробных проектов по телекоммутированию в министерствах охраны окружающей среды, здравоохранения, труда и в НАСА[6].

Примером гибкой работы, связанной с работой на дому или бродячей (кочевой) телеработой, являются «горячие рабочие места» (hot desks). Вместо создания в офисе «персонального» рабочего места для каждого сотрудника, организуется несколько общих рабочих мест, используемых разными сотрудниками во время их нахождения в офисе. Каждое рабочее место имеет стандартную «офисную систему» (компьютер и телефон). Сотрудники могут иметь персональную передвижную полку («карусель»), на которой хранятся их «персональные» документы, файлы и т.п. и которая подкатывается к рабочему месту, занятому сотрудником в настоящий момент. Поскольку большое количество рабочих мест в обычных офисах занято не более чем 20% рабочего дня, экономия на офисных затратах может быть существенной. В одном из офисов фирмы IBM в штате Нью-Йорк действует правило «80:20», в соответствии с которым 800 сотрудников используют только 200 рабочих мест.

Кочевые работники (nomadic teleworkers) - это те, кто по роду своей деятельности вынуждены постоянно путешествовать. Для них место работы — «там, где они сейчас находятся». Пример - торговые агенты и инженеры по обслуживанию. Эта группа также включает некоторых руководителей, которые со своим ноутбуком и мобильным телефоном используют все возможности, предлагаемые данной технологией (голосовые и факсовые почтовые ящики, обмен сообщениями и удаленный доступ).

В 1993 году использование телерабочих в федеральных агентствах было официально одобрено соответствующим правительственным органом по

управлению персоналом - Office of Personnel Management (www.opm.gov). В 1992 году был организован Европейский форум по телеработе для продвижения идей дистанционного труда в Европейском сообществе. В настоящее время в этот форум входят около 3000 различных организаций, предприятий и индивидуальных членов (www.eto.org.uk). В 1995 году в Америке по поручению федеральных агентств по охране окружающей среды, транспорта и торговли на спонсорские деньги крупнейшей телекоммуникационной компании AT&T была организована обширная образовательная программа Telecommute America, которая теперь переименована в Telework America. Тогда же в Европе прошли первые, ставшие ежегодными, рабочие конференции European Telework Week по развитию телеработы. За шесть лет в 600 мероприятиях, проходивших в рамках этих недель во всех странах Европейского союза, приняли участие более 60 тысяч человек.

Середина 90-х годов - по настоящее время: период бурного развития индустрии телеработы и превращения ее в существенную составляющую жизни развитого информационного общества. Переломным моментом можно считать 1996 год. Практически одновременно были созданы технологические, организационные и финансовые условия для ее бурного развития. Технологические условия для широкомасштабного внедрения телеработы обеспечило повсеместное распространение Интернета. Широкая административная поддержка и соответствующее стабильное плановое государственное финансирование создали благоприятные условия для работы научных коллективов и групп исследователей.

В 1996 году стартовала и европейская инициатива European Telework Development Initiative, направленная на развитие телеработы во всех странах Европейского союза. Название программы - "Новые методы работы и электронной коммерции". Финансирование мероприятий, проводящихся в ее рамках, составило 500 миллионов экю за четыре года.

В том же 1996 году Президентский совет США объявил о начале Национальной инициативы по телеработе. Цель программы - форсирование использования дистанционной работы во всех секторах американской экономики, общественном и частном, с особым упором на расширение применения в крупных государственных учреждениях.

Конгрессмены США предлагают законодательно поощрить использование телеработы. Республиканец Фрэнк Волф даже внес законодательное предложение об уменьшении налога с тех государственных и частных предприятий США, которые используют телеработу и оборудуют дистанционные рабочие места в домах своих удаленных работников. Он предложил уменьшить налог за организацию каждого такого рабочего места на 500 долл. при условии, что оно используется не менее 75 дней в году. Волф известен своей приверженностью к концепции телеработы. Еще три года назад он выделил около двух миллионов долларов на организацию центров

телеработы у себя, в штате Северная Вирджиния, а в 1999 году инициировал предоставление дополнительных средств из фондов по охране окружающей среды тем предприятиям, которые разрешают своим служащим использовать телеработу. Он вместе с сенатором Риком Санторумом добился принятия законодательной инициативы, которая обязывает все федеральные агентства перевести в 2001 году как минимум 25% своих служащих на частичную или полную телеработу. Таким образом, государственные власти могут использовать телеработу не менее эффективно, чем коммерческие структуры.

В развитых странах телеработа прочно заняла свое законное место среди других видов деятельности, став полноправным средством к существованию миллионов людей. Уже к 1997 году удаленная работа кормила в странах Европы более 2 млн., а в США - более 11 млн. человек. В минувшем году удаленная работа даже была узаконена конгрессом США, а треть американцев готова отказаться от очередного повышения зарплаты в обмен на возможность работать, не покидая свой дом[3].

Положительные и отрицательные стороны дистанционной работы представлены в таблице.

Таблица

Преимущества и недостатки дистанционной работы

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Поддержка и поощрение малого и среднего бизнеса.	Телеработа подходит не для всех работников: психологические барьеры.
Значительное сокращение издержек на создание, содержание рабочих мест, подбор персонала и т.д.	Недешево оборудовать на дому рабочее место.
Решение проблемы безработицы в удалённых сельских районах	Качество работы может не отвечать требованиям работодателя, т.к. сложно управлять на расстоянии.
Это возможность трудоустройства работников с пониженным уровнем трудоспособности: лица предпенсионного и пенсионного возраста, учащая молодёжь, женщины, имеющие малолетних детей, инвалиды и др.	Если телеработа законодательно не узаконена, то трудовой договор с удалённым работником практически не заключается. Большая вероятность неоплаты работы.
Решение экологической и транспортной проблем больших городов, экономия на бензине и на ремонте дорог.	Риск со стороны работодателя, что работа не будет выполнена.
Рост производительности труда в сфере услуг.	Рост продолжительности рабочего дня, что противоречит законодательству большинства развитых стран.
Доступ работодателей к глобальным кадровым ресурсам по всему миру.	

Как видим, положительные черты очень веские. Государство вынуждено постепенно усиливать меры по поддержке малого бизнеса, ведь именно малый бизнес, с его ограниченными людскими и денежными ресурсами, является лучшим местом работы дистанционных сотрудников. Аренда помещения и оплата местных ведущих специалистов серьезно скажется на бюджете начинающей компании. Наем работников из отдаленных регионов поможет, с одной стороны, решить проблему безработицы в провинции, с другой - сэкономить на зарплате. К тому же работа на дому поможет государству решить целый ряд экологических и транспортных проблем. Работа дома позволит значительно сократить издержки, многие западные консалтинговые агентства специализируются на консалтинге именно в сфере телеработы. Они могут учить и консультировать ваш персонал, посчитать, во что вам это обойдется, - расходы, снижение издержек и рост производительности. Причем схемы настолько "дотошные", что вы даже сможете узнать, сколько будете экономить на туалетной бумаге, скрепках и электричестве; Американцы вложили немало средств в исследование телеработы и вычислили, что переход на работу в домашнем офисе серьезно влияет на производительность труда. Они подкрепили это цифрами - производительность труда растет на 15% и держится на этом уровне в течение трех месяцев (эффект новизны, спокойная обстановка, домашние привычные условия). После чего примерно в течение следующих трех месяцев снижается на 5% (сказываются привыкание и отсутствие должного контроля). Следующий квартал снимает еще 2%. А к концу года телеработы производительность труда - на прежнем уровне, иногда все же плюс 5%. Если же сочетать работу дома и в офисе в пропорциях 30:70, то производительность практически всегда будет держаться на уровне примерно 110%. Такова статистика. Объяснить ее можно легко. Не все могут наладить нормальную рабочую обстановку: мешают бытовые, психологические, технические проблемы. Например, выход из строя техники - поломка компьютера, обрыв линии связи и т. п. По данным Mercury Research, если среднее время работы без остановки американских корпораций равно 99,96%, то для телеработников 97-98% являются хорошим показателем. Что практически съедает увеличение производительности труда. Кстати, по данным того же ААНВВ, дети - наиболее частая причина нарушения информационной безопасности. Из-за детского любопытства могут быть уничтожены результаты многомесячной работы. Потери от них куда больше, чем риск вирусной атаки или выхода из строя техники от воздействия электричества. Есть над чем подумать производителям компьютеров[5].

России еще только предстоит оценить это явление в полной мере. Дистанционная работа идет рука об руку с развитием информационных технологий, а в этом вопросе мы пока сильно отстаем от всего прогрессивного человечества, хотя движение вперед есть. Летом 2002 года эксперты Минсвязи разработали прогноз развития российского сегмента сети Интернет и

информационных ресурсов сети на период до 2014 года. По мнению ученых, повышению интереса и спроса на интернет-услуги могут способствовать государственная поддержка наиболее значимых в социальном аспекте сервисов (таких, как дистанционное обучение, телеработа, телемедицина, обеспечение общественной и личной безопасности и др.), а также принятие и реализация конкретных мер, направленных на продвижение интернет-технологий в государственный и коммерческий секторы экономики. В настоящее время, отметили эксперты, развитие Интернета в России сдерживается недостаточно развитой сетевой и информационной инфраструктурой и несовершенством нормативно-правовой базы[2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Авдеева Е.А. Некоторые аспекты управления человеческими ресурсами в условиях интеллектуализации экономики // Проблемы совершенствования экономических отношений в условиях перехода к инновационному развитию: сб. ст. Международной научно-практической конф., ч.1. – Воронеж: ВГУ, 2011. – с.25-30.
2. Киселев И. Я., Лушников А. М. Трудовое право России и зарубежных стран: Учеб. 3-е изд. / Под ред. М. В. Лушниковой. М., 2008.
3. Коркин А.Е. Нетипичные трудовые отношения: заемный труд, телеработа и работа по вызову.- 2013.
4. Минусы телеработы. MIAZ POISK Inc. [Электронный ресурс]. URL: miaz-poisk.com/content/view/177/63/.
5. <http://бизнес-учебники.рф/marketing-internet/electronic-commerce.html>
6. <http://www.telejob.ru>

Воронежский ГАСУ, Россия

Гамов А.Н.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Задачи расширения использования транспортно-логистического потенциала и более полной интеграции России в европейское и азиатское транспортное пространство актуализируют вопросы, связанные с оценкой транзитного потенциала Воронежской области, имеющей выгодное географическое положение. Анализ логистической инфраструктуры, выявление сильных и слабых сторон региона позволили

определить условия и необходимость формирования транспортно-логистического кластера в Воронежской области для усиления ее роли в транспортном пространстве России.

Привлечение на российскую транспортную сеть внешнеторговых грузов связано с построением транспортно-логистической системы на основе модернизации существующей транспортной инфраструктуры и внедрения логистических подходов управления в систему взаимодействия всех участников цепочки поставок, на основе равноправного доступа к информации о товародвижении [2].

В настоящее время в системе развития общероссийской логистики наблюдается тенденция к стремлению увеличения степени задействованности транспортного коридора «Север-Юг» в развитии и усилении транзитного потенциала России и повышения степени ее участия в общеевразийском объеме перевозок (Европа-Азия) (рис. 1). Это позволит сократить стоимость перевозок на 20-30 %, снизить их длительность на 10-20 дней, перевозить от 20 до 50 млн. т. грузов в год.

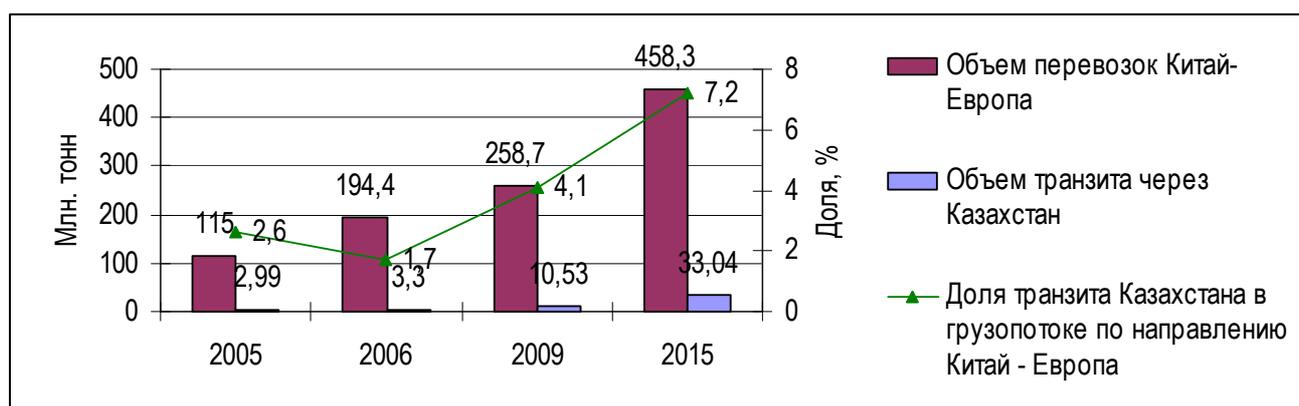


Рис.1. Прогноз изменения грузопотока по направлению «Китай-Европа»¹³

Центральный федеральный округ занимает значительную долю в объеме импорта, что увеличивает значимость Воронежской области в использовании ее транзитного потенциала (рис. 2). Воронежская область с ее высоким уровнем развития промышленности и сельскохозяйственными ресурсами, а также обширными экономическими связями, является не только мощным центром грузообразования и грузопоглощения, но и крупным транспортно-распределительным центром России (рис. 3) [1].

В регионе представлены основные виды транспорта, которые используются для обслуживания внутренних и внешних грузопотоков в рамках существующей логистической инфраструктуры, складские и контейнерные терминалы по всем основным направлениям движения грузов, что является стратегическим преимуществом области и определяет значительный

¹³Источник: ТЭО создания «СЭЗ ПТЭЗ «Хоргос – Восточные ворота».

транзитный потенциал региона (таблица 1). Однако данный потенциал транспортной системы используется не полностью.

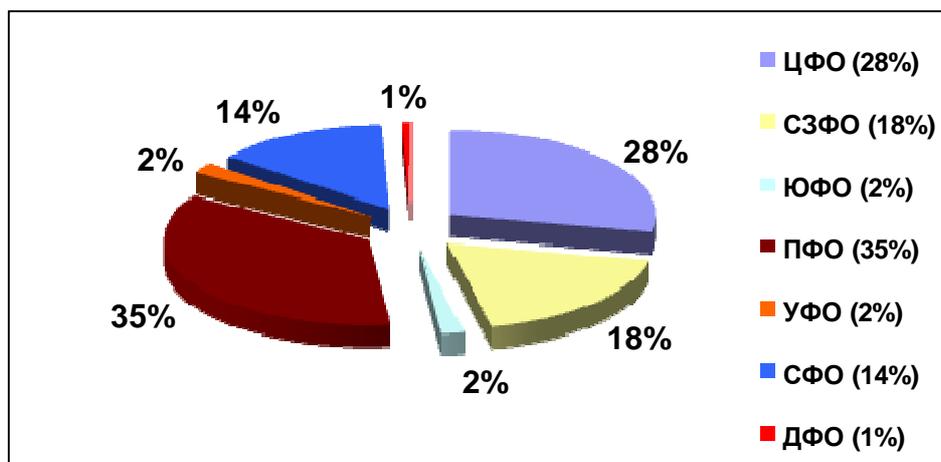


Рис. 2. Структура импорта России через Казахстан по федеральным округам России[2]

Совершенствование грузовых перевозок региона связано с необходимостью улучшения узловой, сортировочной, станционной работы, реконструкцией складского, портового хозяйства, внедрением новых технологий и прогрессивных типов подвижного состава, более широким охватом клиентуры, комплексным транспортно-логистическим обслуживанием, созданием сети современных, высокомеханизированных терминальных комплексов и логистических центров, развитием интермодальных перевозок грузов, совершенствованием информационного, кадрового и нормативно-правового обеспечения грузодвижения, внедрением логистических методов управления перевозочным процессом [3].

В настоящее время транспортно-логистическая система Воронежской области характеризуется разрозненностью и большой степенью сегментации. Присутствие на рынке крупных логистических провайдеров и современных логистических центров, выполняющих комплекс услуг логистического сервиса, крайне ограничено. Однако, существует большая потребность в новых складских площадях и системном логистическом обслуживании ввиду развития промышленности области, сельского хозяйства, расширения экспорта и импорта региона.

Таблица 1
Характеристика транспортной системы Воронежской области [4]

<i>Элемент транспортной системы</i>	<i>Характеристика</i>
Международный транспортный коридор «Север – Юг»	В него входят автомобильные дороги федерального значения М-4 «Дон» и М-6

<i>Элемент транспортной системы</i>	<i>Характеристика</i>
	«Каспий». Он обеспечивает экономические связи Российской Федерации и Европы с государствами Закавказья.
Международный транспортный коридор «Запад – Восток»	В него входит федеральная автомобильная дорога А-144 Курск-Воронеж-Борисоглебск. Автодорога обеспечивает движение транзитного потока по направлению Восточная Европа – Украина – Россия – Казахстан до Китая по кратчайшему расстоянию, минуя Москву и Центр России.
Прочие автомобильные трассы	1Р193 Воронеж-Тамбов; «Воронеж-Луганск».
Железнодорожные магистрали	Область располагается на пересечении железнодорожных магистралей, связывающих между собой районы Центра, Северного Кавказа и Украины, через нее проходят грузопотоки с юга России в Центр Европейской части. Основные железнодорожные узлы в области - Отрожка (Воронеж), Лиски, Поворино. Воронежская железная дорога обслуживает все области Центрально-Черноземного района, также частично Саратовскую, Волгоградскую, Ростовскую, Тульскую, Рязанскую и Пензенскую области
Аэропорт	Международный аэропорт Воронежа находится на направлении МТК «Север-Юг». В настоящее время получает статус международного.
Речные порты	В области действуют два речных порта Лискинский и Воронежский обеспечивающие судоходную связь по реке Дон с Азовским, Каспийским и Черным морями. Речной порт Лискинский соединяющий внутренние судоходные водные пути, протяженностью более 573 км. По ним обеспечивается судоходная связь по реке Дон с 3 морями: Азовским, Каспийским и Черным.

Проведенный анализ транзитного потенциала региона позволяет определить значительные резервы в его использовании, которые могут быть задействованы при учете угроз и преодолении слабых сторон в развитии транспортно-логистической системы (таблица 2).

Таблица 2

SWOT – анализ транзитного потенциала Воронежской области [5]

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Нахождение на пересечении международных транспортных коридоров. 2. Присутствие и использование всех видов транспорта (автомобильный, воздушный, железнодорожный, речной). 3. Наличие крупных логистических комплексов и широкий спектр предприятий, оказывающий транспортно - логистические услуги. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие адекватной нормативно-правовой базы в области перевозок. 2. Недобросовестная конкуренция. 3. Проблема обеспечения безопасности. 4. Слабое использование механизма государственно-частного партнерства. 5. Сильная сегментация логистического рынка. 6. Низкая пропускная способность транспортно-логистического комплекса. 7. Отсутствие современного логистического сервиса. 8. Слабая реализация транзитного потенциала области. 9. Низкий объем инвестиций в основной капитал и слабое привлечение инвесторов.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Модернизация автодороги М4 «Дон». 2. Реконструкция автодороги Воронеж - Луганск до границы с Луганской областью, которая может выполнять функции бесплатного коридора в границах Воронежской области. 3. В рамках развития автомобильной дороги А-144 организация прохода транзитного транспорта за пределы селитебной зоны г. Воронежа. 4. Перспективные проекты по строительству крупных логистических центров. 5. Увеличение объемов транспортной работы ОАО «Лискинский речной порт». 6. Реконструкция аэропорта. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активное продвижение логистических проектов в Подмоскowie и выстраивание схемы обеспечения городов ЦЧР из Москвы (увеличение дистанции перевозки через Воронеж). 2. Возможность создания таможенных складов в Смоленске, Брянске, Белгороде. 3. Вероятность организации локальной логистики в ближайших регионах (Ростов, Волгоград, Саратов).

Основные причины неиспользования транзитного потенциала региона заключаются в следующих основных аспектах:

- неразвитость и сложность торговых отношений с Украиной;
- низкий потенциал использования аэропорта «Воронеж», недозаполненность складского комплекса «Аэробус»;
- низкие объемы грузоперевозок железнодорожным транспортом из-за низкого качества автомобильной дороги к станции Придача;
- не обеспечение рыночными условиями скоординированного развития элементов логистической инфраструктуры;
- сильная сегментация рынка транспортных услуг;
- кадровая проблема, низкий уровень компетенций в области логистики.

Вывод: Воронежской области необходима интеграция в международную транспортно-логистическую систему посредством создания инфраструктуры, которая обеспечит обслуживание транзитных потоков и формирование добавочной стоимости при распределении грузов внутри региона и соседних областей.

Наиболее полное использование транзитного потенциала региона возможно в условиях формирования транспортно-логистического кластера в регионе, в котором путем создания мультимодального логистического центра, совместного использования инвестиций государства и частных инвесторов, а также всесторонней поддержке органов государственной власти появиться возможность модернизации транспортно-логистической инфраструктуры, совершенствования механизма логистического взаимодействия между участниками цепей поставок и более полного встраивания Воронежской области в общенациональную логистическую систему.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Макаров Е.И., Ярославцева Ю.И. Социально – экономическая эффективность формирования Воронежской региональной транспортно-логистической системы /Инженерный вестник Дона. 2011. Т. 18. № 4. С. 177-183.
2. Титюхин Н. В. Комплексное развитие транспортно-логистических узлов в регионах – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/297707/>
3. Ярославцева Ю. И. Формирование транспортно-логистической системы региона, находящегося на пересечении международных транспортных коридоров: Дис. канд. экон. наук. –Воронеж, 2011.
4. Интернет - ресурсы: <http://www.mtla.ru/index.php/coridors>
5. Интернет- ресурсы: <http://www.ati.su/Media/article/>

Воронежский ГАСУ, Россия

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНТРАКТОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В ПРОЕКТАХ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одним из факторов широкого применения технологий получения продукции из отходов строительной деятельности является оценка и сравнение технико-экономических характеристик вновь созданных материалов и материалов, полученных в процессе переработки отходов завершивших свой жизненный срок зданий и сооружений. При этом альтернативой вторичной переработке отходов является их захоронение на специально отведенных полигонах захоронения твердых бытовых отходов с соблюдением в них правил природоохранного законодательства.

Отходы должны находиться на достаточном расстоянии от территории городской застройки с обеспечением безопасного для окружающей среды хранения. Для мегаполисов и крупных городов создание и эксплуатация таких полигонов, учитывая стоимость земли для их возведения, а также значительные расстояния для перевозки грузов, является весьма затратным мероприятием.

В современных условиях дефицитности муниципальных бюджетов экологические проекты, как правило, реализуются не в полном объеме и со значительным отставанием от директивных сроков их ввода в эксплуатацию, что приводит к образованию неорганизованных захоронений и загрязнению окружающей среды. Частные инвесторы неохотно идут в такие проекты из-за высокого срока окупаемости и уровня рисков для таких проектов, связанных с высоким уровнем неопределенности в строительном комплексе в долгосрочной перспективе.

Для таких проектов в настоящее время часто используют способ государственно-частного партнерства (ГЧП), в котором используются для реализации проекта различные виды ресурсов как государства, так и частных инвесторов [1]. Одним из способов такого финансирования может являться создание объектов в рамках ГЧП, которое может осуществляться в двух наиболее распространенных формах:

- эксплуатация построенного на принципах ГЧП объекта на концессионной основе, с последующим возвратом в собственность государства;
- проектирование, строительство и эксплуатация объекта за счет средств подрядчика с последующей компенсацией затрат государством в соответствии с количеством и качеством оказанных услуг, которое принято называть контрактом жизненного цикла (КЖЦ) [2].

В настоящее время реализация общественно значимых инфраструктурных проектов, основанных на принципах ГЧП, является одним из важнейших стратегических приоритетов деятельности Министерства экономики РФ.

Однако для реализации концессионных проектов нужны условия, которые труднодостижимы в условиях посткризисного развития российской экономики:

- окупаемость проекта для частных инвесторов должна составлять не более 12 лет;

- доля частных инвестиций в реализации ГЧП-проекта должна составлять не менее 25 %;

- удельная стоимость материалов, создаваемых в результате переработки вторичных отходов, должна быть не дороже стоимости материалов, получаемых в результате первичной переработки сырья.

Преимуществом контрактов жизненного цикла является их более тесная связь с государством, которое берет на себя обязательства по оплате выполненных работ в обусловленных в контракте объемах.

Основными характеристиками, регулирующими деятельность участников ГЧП, являются:

1. ГЧП – это полуприватизационная форма, в которой государство, передавая права владения распоряжения объектами инфраструктуры частному сектору, остается собственником таких объектов;

2. Государство в одностороннем порядке выполняет свои основополагающие функции жизнеобеспечения и остается ответственным за ее функционирование;

3. Для обеспечения соответствующего уровня услуг, частным предприятием создается определенная система контроля и регулирования;

4. Взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т.д.);

5. В процессе реализации проектов ГЧП имеющиеся активы сторон (ресурсы и вклады) объединяются;

6. Все риски в проектах ГЧП, разделяются между государством и бизнесом в пропорциях, согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, контрактах, договорах и т.д.

Наиболее распространенные формы ГЧП представлены в табл. 1.

Таблица 1

Формы государственно-частного партнерства

Модель	Собственность	Управление	Финансирование
Модель оператора	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная/ государственная	Частная/ государственная	Частная/ государственная
	Государственная	Частная/ государственная	Частная/ государственная

Модель	Собственность	Управление	Финансирование
Модель договорная	Частная/государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частное	Частная/государственная	Частная/государственная
Модель КЖЦ	Государственная	Частная/государственная	Частная/государственная

Применительно к городской инфраструктуре наиболее эффективной формой ГЧП является контракт жизненного цикла. При таком контракте одна сторона – исполнитель инфраструктурного проекта за свой счет возводит инфраструктурный объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока эксплуатации (жизненного цикла), осуществляя ремонт, уход и обслуживание, а другая сторона – государство или муниципальное образование оплачивает за счет бюджета соответствующего уровня услуги по предоставлению объекта в пользование.

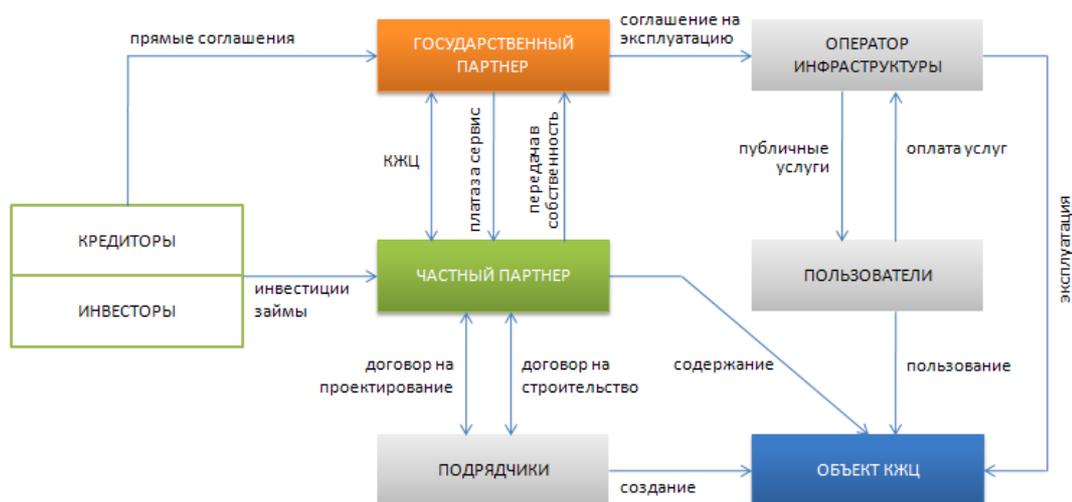


Рис. 1. Взаимоотношение участников при реализации КЖЦ-контрактов

Контракты жизненного цикла имеют ряд существенных отличий от концессионных соглашений, получивших распространение в проектах ГЧП, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение КЖЦ и концессионных соглашений

	Концессионный контракт	Контракт Жизненного Цикла
Срок действия	~10-25 лет	~10-25 лет
Мотивация	Максимальная прибыль	Создание

	Концессионный контракт	Контракт Жизненного Цикла
	от эксплуатации объекта	качественного проекта
Надежность входных денежных потоков для подрядчика/концессионера	Низкая. Зависит от конъюнктуры рынка и будущих потрясений. Очень опасная схема на длительных сроках	Высокая. Гарантируется государством и зависит только от качества работы подрядчика
Качество поддержки объекта	Среднее, так как нет мотивации на поддержку качества	Высокое, так как оплата есть функция качества, проверяемого по очевидным внешним качествам объекта
Выгода для Государства	Только краткосрочная. Появление монополистов-концессионеров	Долгосрочная – за счет эффективной системы и подключения к параметрам города

Одним из главных недостатков действующей системы подрядных торгов является ориентация на статические показатели, действующие на момент заключения контракта. Это приводит к тому, что поставщики не заинтересованы в повышении экономической эффективности проекта, поскольку это приводит к росту капитальных затрат и снижению показателей конкурентоспособности проекта.

Поскольку реализация крупных инвестиционных проектов предполагает сроки не менее 2-3 лет, а для контрактов жизненного цикла срок реализации может достигать 30 лет, при выборе победителя конкурсов необходимо проводить оценку и прогноз изменения финансового состояния подрядчиков и возможности выполнения работ в установленные контрактом сроки. Чистый дисконтированный доход от реализации контракта жизненного цикла можно определить по формуле 1:

$$E = \sum \frac{P_k - 3k}{(1+r)^k} - \sum \frac{IC_j}{(1+i)^j}, > 0 \quad (1)$$

- где E – чистый дисконтированный доход от реализации контракта жизненного цикла;

- P_k – дополнительные годовые доходы, возникающие от внедрения контракта жизненного цикла в k году;

- 3_k - дополнительные годовые затраты, связанные с реализацией контракта жизненного цикла в k году;

- IC_j - объем государственных инвестиций (капитальных вложений) на реализацию контракта жизненного цикла в j году;

- r — ставка дисконтирования;

- i — прогнозируемый средний темп инфляции для капитальных вложений.

Определение победителя на выполнение КЖЦ-проекта можно осуществить с применением методов экономико-математического моделирования. Целевая функция имеет вид:

$$\Theta = \sum_j (C_j \times X_j) \Rightarrow \max, \quad (2)$$

где Θ - показатель экономической эффективности для «идеальной» заявки;

C_j - значение j коэффициента регрессионного уравнения;

X_j - значение j оптимального параметра для «идеальной» заявки, определяемое в процессе решения оптимизационной задачи.

Ограничения, накладываемые на целевую функцию, имеют вид:

1. Срок окупаемости проекта должен быть не выше установленного нормативными документами для такого вида проектов:

(3)

где - T_i – нормативно установленный срок окупаемости проекта.

2. Внутренняя норма доходности проекта должна быть не ниже нормативных показателей для такого вида проектов:

$$\sum_j (g \times X_j) \geq G_i, \quad (4)$$

где - G_i – внутренняя норма доходности для проектов, реализуемых по схеме КЖЦ-проекта.

3. Доля государственного финансирования проекта не превышает предельного уровня, установленного для такого вида проектов:

$$\sum_j (b_{ij} \times X_j) \geq B_i, \quad (5)$$

где B_i - доля максимально допустимого государственного финансирования для проектов, реализуемых по схеме КЖЦ-проекта.

4. Рентабельность проекта эксплуатации выше нижней границы, установленной для такого вида проектов:

$$\sum_j (r_{ij} \times X_j) \geq Ri, \quad (6)$$

где - R_i – внутренняя норма рентабельности для проектов, реализуемых по схеме КЖЦ-проекта.

Решением задачи линейного программирования определяется чистый дисконтированный доход и другие параметры проекта для гипотетического предприятия с оптимальными для данного проекта характеристиками.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гасилов В.В., Крючкова И.В. Оценка экономической эффективности использования вторичных ресурсов в строительстве. Журнал «Финансы. Экономика. Воронеж Стратегия», Воронеж: 2012, № 11, стр. 5-7.

2. Гасилов В.В., Карпович М.А., Преображенский М.А., Шитиков Д.В. Ценообразование для проектов, реализуемых в форме контрактов жизненного цикла. Воронеж: ВГУИТ, 2012. – 138 с.
3. Гасилов В.В., Дао Тунг Бать, Шитиков Д.В. Экономико-математическая модель определения победителя на заключение контракта жизненного цикла в дорожном строительстве. Научно-практический журнал «Современная экономика: проблемы и решения», Воронеж: ВГУ, 2012, № 3, с. 172-179.

Воронежский ГАСУ, Россия

Е.И. Макаров, Ю.В. Джавадова

РАСЧЕТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КЛАСТЕРА СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Оценка социально-экономического эффекта оптимизации логистических бизнес-процессов кластера промышленности строительных материалов Воронежской области имеет принципиальное значение не только для предприятий – участников кластера, но и для кластерного образования, а также экономики области в целом. В связи с этим, необходимость разработки методики и расчет социально-экономической эффективности оптимизационных процессов в рамках субконтрактации в кластере является важной задачей повышения уровня кластерного развития.

Социально-экономическая эффективность формирования цепей поставок и деятельности кластеров оценивалась в научных работах многих ученых, но предложенные ими способы оценки не могут быть использованы в полном объеме для оценки результативности оптимизации логистических бизнес-процессов в кластере промышленности строительных материалов с учетом специфики Воронежской области и субконтрактных отношений на всех уровнях логистического взаимодействия.

В контексте выделенных проблем, автором предложена система комплексного оценивания и выполнен расчет социально-экономической эффективности оптимизации логистических бизнес-процессов при реализации кластерного проекта «Строительство жилья для молодых ученых» кластера промышленности строительных материалов Воронежской области в рамках субконтрактации для участников оптимальной цепи поставок, кластера в целом и региона.

Результат расчета показал уровень социально-экономического эффекта для участников цепи поставок плит перекрытий для обеспечения выполнения задач кластерного проекта «Строительство жилья для молодых ученых», кластера стройиндустрии Воронежской области в целом и экономического развития области за период реализации проекта. Это позволило выявить потенциал и перспективы применения механизма оптимизации логистических бизнес-процессов и развития субконтракта для кластерного образования.

Значение оценки социально-экономической эффективности оптимизации логистических бизнес-процессов кластера промышленности строительных материалов Воронежской области в рамках субконтракта для предприятий – участников кластера, кластерного образования в целом и регионального развития очень велико в силу влияния результатов оптимизационного процесса на все уровни экономической деятельности в строительной отрасли региона.

Разработкой методов оценки социально-экономической эффективности формирования логистических цепей поставок, деятельности кластеров занимались многие отечественные и зарубежные ученые, такие как Винокурова Ю. В., Кристофер М., Макаров Е. И., Меньшенина И. Г., Саркисов С. В. и другие [1,2,3,4,5]. Но использование предложенных этими авторами методик оценивания эффекта оптимизации логистических бизнес-процессов не позволяет в полной мере оценить результаты построения оптимального логистического взаимодействия с учетом особенностей кластерного развития в рамках субконтракта на каждом уровне экономической деятельности, что определяет важность разработки и применения методики определения социально-экономического эффекта оптимизации логистических бизнес-процессов в кластере промышленности строительных материалов в рамках субконтрактного взаимодействия.

Социально-экономический эффект оптимизации логистических бизнес-процессов является многоуровневым. При его оценке необходимо учесть, как отразится формирование оптимизированных производственных и логистических взаимосвязей не только на деятельности каждого отдельного участника субконтрактных отношений, но и на результативности кластерного проекта и развития кластера, а также на экономическом состоянии региона.

Эффект оптимизации логистических процессов кластера промышленности строительных материалов в рамках субконтракта можно разделить на индивидуальный и синергический (рис. 1). Индивидуальный социально-экономический эффект определяет преимущества от взаимодействия предприятий в цепи поставок для каждого участника субконтрактных связей в кластере.

Синергический эффект определяет совокупные преимущества от объединения предприятий – участников цепи поставок, которые превышают сумму эффектов от деятельности каждого предприятия в отдельности.

Синергический эффект оптимизации логистических бизнес-процессов возникает в рамках кластерного образования, когда увеличивается

эффективность реализации кластерного проекта, для которого задействованы ресурсы оптимизации логистических бизнес-процессов, а также в рамках общего развития кластера промышленности строительных материалов.

Кроме того, синергический эффект определяет усиление потенциала развития не только той отрасли, для которой осуществляется реализация проекта кластера, но и смежных отраслей, участвующих в налаживании кооперационных взаимосвязей. Это является одной из главных составляющих синергического эффекта оптимизации логистических бизнес-процессов в развитии кластера и региона локализации кластерного образования.

Социально-экономический эффект оптимизации логистических бизнес-процессов кластера в рамках субконтрактации оценивается системой показателей для каждого уровня логистического взаимодействия в кластере промышленности строительных материалов. Методика оценки социально-экономической эффективности оптимизации логистических бизнес-процессов представлена автором в статье «Методика оценки социально-экономической эффективности оптимизации логистических бизнес-процессов кластера в рамках субконтрактации».

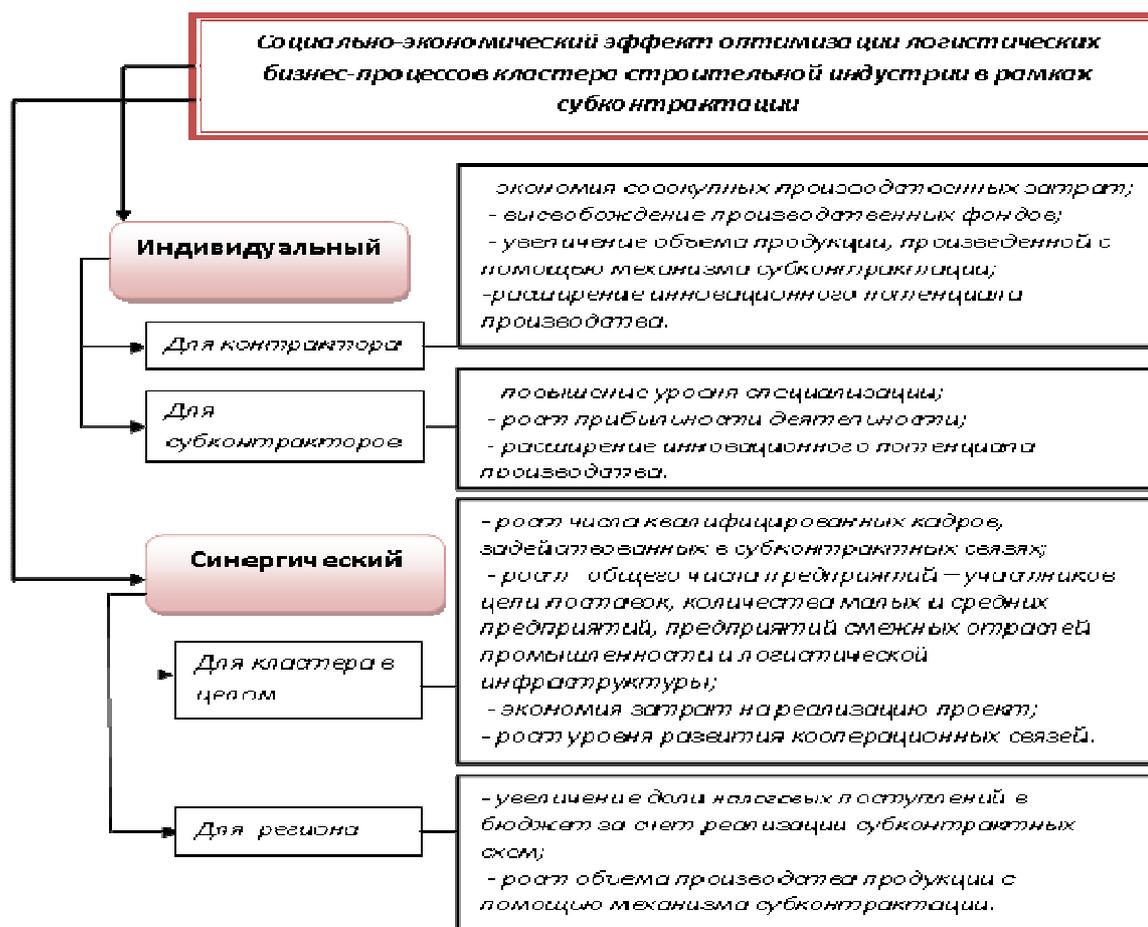
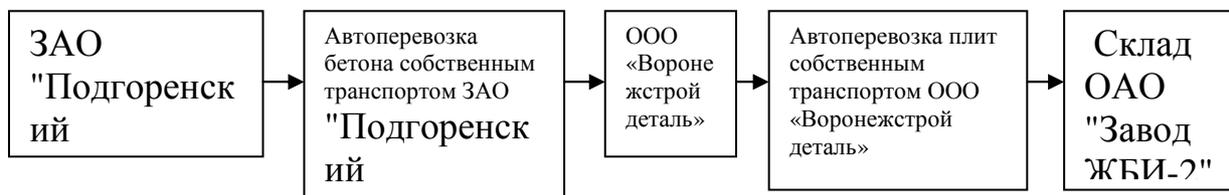


Рис.1. Социально-экономический эффект оптимизации логистических бизнес-процессов кластера строительной индустрии в рамках субконтрактации

Выполним расчет эффективности внедрения оптимальной схемы цепи поставок в рамках субконтрактных отношений кластера строительной индустрии Воронежской, которая применяется в рамках реализации проекта кластера «Строительство жилья для молодых ученых» (таблица 1).

Оптимальная цепь поставок для осуществления данной цели рассматриваемого кластерного проекта имеет следующую структуру:



Расчет показателей социально-экономической эффективности выполняется для подрядчика (ОАО «Завод ЖБИ-2» г. Воронеж), одного из субконтракторов –производителя плит перекрытий (ООО «Воронежстройдеталь»), кластера промышленности строительных материалов и Воронежской области в целом.

Таблица 1

Расчет показателей социально-экономической эффективности оптимизации логистических бизнес-процессов в кластере промышленности строительных материалов Воронежской области [6]

Субъект	Показатель оценки	Эк	Формула расчета	Значение показателя	
Контрактор (ОАО «Завод ЖБИ - 2», г. Воронеж)	Показатель экономии затрат, определенных подрядчиком на реализацию субконтрактной схемы, тыс. руб.	Эк	ZQ-Сп = 21685 тыс. руб. - 16388,31 тыс. руб.	5296,69	
	Уровень высвобождения производственных фондов	$V_{пф}$	$\frac{V_{суб}}{V_0}$	= 1266,83 м ³ /94500 м ³	0,013
	Доля продукции, произведенная с использованием схем кооперации	D_k	$\frac{V_k}{V}$	= 1266,83 м ³ /5700 м ³	0,023
	Уровень применения инновационных разработок	$U_{и}$	$\frac{I_{суб}}{I}$	= 65 млн. руб./260 млн. руб.	0,25
Субконтрактор (ООО «Воронежстройдеталь», г. Воронеж)	Доля продукции, произведенная с использованием схем кооперации	$D_{суб}$	$\frac{V_{суб}}{V}$	= 1266,83 м ³ /47900 м ³	0,026
	Уровень производственной специализации	$U_{спе}$	$\frac{V_{спе}}{V}$	= 24500 м ³ /60000 м ³	0,41
Кластер промышленности строительных материалов Воронежской области	Экономия затрат на реализацию проекта, тыс. руб.	Эп	FQ-Сп = 55000 тыс. руб. - (16388,31+32496,47) тыс. руб.	6115,22	
	Доля квалифицированных кадров, задействованных в реализации схем субконтракта	$D_{кадр}$	$\frac{K_{суб}}{K}$	= (420+300+231)чел./8249чел.	0,12
	Число предприятий, задействованных в реализации цепи поставок	$Ч_{п}$	$\frac{Ч_{суб}}{Ч}$	= 3 пред./9 пред.	0,33
	Доля малых и средних предприятий в общем числе участников цепи поставок кластера	$D_{мс}$	$\frac{Ч_{мс}}{Ч_{суб}}$	= 0 пред./3 пред.	0
	Доля инновационных предприятий в общем числе участников цепи поставок кластера	$D_{ин}$	$\frac{Ч_{ин}}{Ч_{суб}}$	= 2 пред./3 пред.	0,67
	Доля предприятий смежных отраслей промышленности в общем числе участников цепи поставок кластера	$D_{смеж}$	$\frac{Ч_{смеж}}{Ч_{суб}}$	= 0 пред./3 пред.	0
	Доля предприятий логистической инфраструктуры региона в общем числе участников цепи поставок кластера	$D_{лог}$	$\frac{Ч_{лог}}{Ч_{суб}}$	= 0 пред./3 пред.	0
	Уровень развития кооперационных связей кластера	U_k	$\frac{V_{суб}}{V_{кластера}}$	= 1 000 млн. руб./2000 млн. руб	0,50
Регион (Воронежская область)	Доля налоговых поступлений от реализации схем субконтракта	D_n	$\frac{\sum H_{суб}}{\sum H_{кластера}} \cdot \frac{\sum H_{кластер}}{\sum H_{региона}}$ = (0,8/23,66) млн.руб./ (23,66/87,6) млн. руб.	0,13	
	Доля производства кластера с использованием схем субконтракта в ВРП региона	$D_{врп}$	$\frac{V_{суб}}{ВРП}$	= 1 млрд.руб./443 млрд. руб.	0,002

Анализ полученных результатов расчета позволяет сделать следующие выводы:

1. Низкий уровень продукции, производимой с использованием механизма оптимизации логистических бизнес-процессов в рамках субконтрактации для участников кластера (0,023 и 0,026) определяет начальный этап формирования системы кооперационного взаимодействия в кластере промышленности строительных материалов Воронежской области.

2. Высокий уровень инноваций (0,25) и производственной специализации (0,41) участников цепи поставок определяют перспективность развития субконтрактных отношений в кластере строительной индустрии, а значит важность и востребованность механизма оптимизации логистических бизнес-процессов в рамках кооперационного взаимодействия участников кластера.

3. Значения показателей эффективности оптимизации логистических бизнес-процессов в рамках субконтрактации определяют первостепенное значение в развитии логистических связей кластера строительной индустрии Воронежской области крупных его участников и фактическую незадействованность предприятий логистической инфраструктуры региона. Таким образом, имеется значительный потенциал для включения предприятий, выполняющих логистические функции в рамках регионального развития в схемы субконтрактного взаимодействия, а также необходимость привлечения малых предприятий региона и кластера к участию в цепях поставок.

4. Реализация субконтрактных схем в рамках проекта кластера промышленности строительных материалов Воронежской области определяет значительную долю налоговых поступлений в областной бюджет (13%). Однако, доля производства кластера стройиндустрии в ВРП Воронежской области еще очень низка (0,2%), что определяет потенциал перспективы роста и развития субконтрактных отношений в кластере и увеличение его доли в валовом региональном продукте региона.

Вывод: Автором предложена методика и выполнен расчет социально-экономического эффекта формирования оптимальной цепи поставок плит перекрытий в рамках реализации схемы субконтрактации для проекта кластера «Строительство жилья для молодых ученых» кластера стройиндустрии Воронежской области для каждого уровня оценки, на основе которого сделаны выводы о влиянии оптимизации логистических бизнес-процессов кластера на деятельность каждого участника, развитие кластера в целом и экономику Воронежской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Винокурова Ю. В. Управление развитием пространственно-интегрированных форм организации промышленности крупного города: Дис. канд. экон. наук. –Москва, 2008.

2. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / Под ред. В. С. Лукинского. - СПб.: Питер, 2004. - 316с
3. Макаров Е.И., Ярославцева Ю.И. Социально – экономическая эффективность формирования Воронежской региональной транспортно-логистической системы / Инженерный вестник Дона. 2011. Т. 18. № 4. С. 177-183.
4. Меньшенина И. Г. Региональные кластеры как форма территориальной организации экономики: Дис. канд. экон. наук. –Екатеринбург, 2009.
5. Саркисов С. В. Управление логистическими цепями поставок: [учеб. пособие для упр. и экон. специальностей вузов] / С. В. Саркисов; Ин-т бизнеса и делового администрирования. - М.: Дело, 2006. - 366 с/
6. Отчет о результатах деятельности Правительства Воронежской области за 2012 год. – Режим доступа:http://oblprint.ru/images/cms/news/otchet_pravitel_stva_12_5.pdf

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 338.24.021.8

Чугунов А.В.

ЧТО ГОТОВИТ ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА РОССИИ?

В статье изложен материал, связанный с реформированием пенсионной системы Российской Федерации, проанализированы основные нововведения по формированию трудовой пенсии, рассмотрены основные точки зрения сторонников и противников подобного реформирования и высказано мнение автора.

Современная пенсионная модель, основанная на страховых принципах, когда размер пенсии напрямую зависит от размера пенсионных взносов, сформированных за всю трудовую деятельность на лицевом счете гражданина, действует с 2002 года. Основу будущей трудовой пенсии работника составляют обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР). В 2013 году по российскому законодательству они составляют 22 % от годового заработка работника в пределах 568 тысяч рублей по каждому месту работы.

Средства страховых взносов работодателей распределяются между двумя частями будущей пенсии работника: страховой и накопительной.

Страховая часть формируется за счет страховых взносов, поступивших после 1 января 2002 года, путем преобразования в расчетный пенсионный капитал пенсионных прав, приобретенных гражданином России до 2002 года. В

состав страховой части входит фиксированный базовый размер, который с 1 апреля 2013 года составляет 3610 рублей 31 копейку. Средства страховой части будущей пенсии фиксируются на индивидуальном лицевом счете гражданина и ежегодно индексируются государством в соответствии с ростом средней заработной платы и ростом доходов ПФР. Эти средства направляются на выплату пенсий нынешним пенсионерам.

Накопительная часть трудовой пенсии формируется:

- в обязательном порядке у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет уплаты работодателем в ПФР страховых взносов (в 2013 году – 6 % от фонда оплаты труда гражданина, но не более 568 тысячи рублей в год);
- в добровольном порядке у участников Программы государственного софинансирования пенсии за счет собственных добровольных страховых взносов, средств государственного софинансирования и взносов работодателей, если они являются третьей стороной Программы.

Средства накопительной части будущей пенсии учитываются ПФР в специальной части индивидуального лицевого счета гражданина и по его желанию могут быть переданы негосударственному пенсионному фонду (НПФ) или управляющей компаний (УК) для инвестирования пенсионных накоплений на фондовом рынке.

В последнее время произошел ряд важных событий, которые вносят существенные изменения в облик пенсионной системы России.

Во-первых, она становится все более сложной и запутанной. Если раньше трудовая пенсия по старости выплачивалась при достижении возраста, установленного законодательством (для мужчин 60 лет, для женщин – 55) и наличии трудового стажа не меньше пяти лет, с учетом общего стажа работы не менее 40 лет, то теперь все расчеты будут вестись с помощью баллов и коэффициентов. Например, правительство объявило минимальный порог, необходимый для получения пенсии, который составил 33 балла. Если перевести все в реальные показатели, то 33 балла получает тот, кто работал в течение 30 лет и получал при этом зарплату в размере 1 МРОТ. Также планируется повысить необходимый минимум трудового стажа с 5 до 10 лет и снизить общий стаж работы до 35 лет вместо 40.

Во-вторых, до конца 2013 года граждане в очередной раз должны сделать выбор, касающийся многострадальной накопительной части, которую уже много раз хотели, то отменить, то сохранить, и вот теперь передали это решение самим, застрахованным в системе обязательного пенсионного страхования лицам. Таким образом, в 2014 году планируется ликвидировать (обнулить) накопительную часть пенсии, если она остается в ПФР, причем все пенсионные накопления россиян будут отправлены в распределительную часть. Это говорит о том, что накопительная система фактически перестанет работать. Однако, это произойдет только в том случае и у тех граждан, которые не беспокоятся о переходе в негосударственные пенсионные фонды либо частные управляющие компании. При этом совсем недавно Минтруд объявил

об изменении сроков переходе в НПФ или УК и продлил его до 2016 года. Те, кто не успеет до конца этого года перевести накопительную часть своей пенсии в НПФ, все равно получают ее обнуление, но, как пояснили в Минтруде, эту ситуацию можно будет изменить, написав соответствующее заявление до 2016 года.

Нововведение, связанное с обнулением накопительной части так называемых «молчунов» мера неоднозначная, которая имеет своих сторонников и противников.

Увеличение страховой части имеет свои плюсы, поскольку она индексируется государством, и темпы ее индексации пока превышают показатели даже лидеров рынка среди негосударственных пенсионных фондов по доходности в долгосрочной перспективе. А это означает, что пенсия, полностью сформированная в рамках страховой части при сохранении нынешних показателей доходности НПФ и темпов индексации со временем, за счет темпов индексации страховой части, догонит, а потом и перегонит пенсию, имеющую в своей структуре накопительную часть.

Сторонники накопительной части пенсии, в противовес этому аргументу, упирают на то, что темпы индексации устанавливает государство, а в страховой части пенсии накапливаются не реальные деньги, а баллы. Баллы переводятся в денежное выражение по коэффициентам, которые могут меняться в зависимости от политической воли и финансовой конъюнктуры, поэтому в кризисный период государство может их уменьшить или вообще отменить, а доходность НПФ в последние годы эти темпы уверенно перекрывает.

На это сторонники страховой модели могут возразить, что в кризис управляющие накоплениями могут показать вообще отрицательную доходность и потерять часть накоплений, как это было в 2008 году, и что этого точно не произойдет в случае выбора страховой части. Здесь, однако, в отношении рисков потери накоплений в связи неэффективными инвестициями негосударственных пенсионных фондов, кризисными ситуациями в экономике стоит упомянуть об очередном нововведении, которое будет способствовать сохранению пенсионных накоплений – это создание системы страхования пенсионных накоплений, аналогичной той, что уже работает в банковском секторе. О конкретных сроках и правилах функционирования этой системы, однако, говорить рано – сегодня эти инициативы правительства пока не оформлены законодательно.

Одним из аргументов сторонников накопительной части, является то, что взносы, уплаченные на накопительную часть трудовой пенсии, переходят к правопреемникам в случае, если застрахованное лицо умерло до ее назначения, а взносы, уплаченные на страховую часть - нет. То есть, накопительная часть - это реальные денежные сбережения на индивидуальном счете, которые могут передаваться по наследству.

В реальности предлагаемая пенсионная формула не вносит ясности, у кого будет выше будущая пенсия - у тех, кто перевел 6% в накопительную

часть, или у тех, кто, промолчав, оставил только страховую часть. Ясно только то, что, ощущается беспомощность государства, которое пытается за счет перевода накопительной части пенсии в страховую решить сиюминутную проблему нехватки средств пенсионного обеспечения, не имея при этом четкого представления о стратегическом развитии пенсионной системы, которой постоянные изменения правил игры никогда не пойдут на пользу. Проблемы нынешних пенсионеров перекадываются на плечи будущих. Правительство скорее отодвигает наступление кризиса пенсионной системы, чем борется с его причинами.

С другой стороны, складывается впечатление, что население не придает особого значения своей будущей пенсии и не рассчитывает на нее, поскольку долгосрочным планированием в России заниматься не принято. Россияне не готовы добровольно отдавать часть своего заработка в негосударственные пенсионные фонды, которые считают ненадежными. В России недоверие к частным финансовым институтам будет существовать еще не одно десятилетие.

Вместе с тем анализ показателей доходности инвестирования пенсионных накоплений за 2011 - 2012 г.г. представленный на графике рисунка 1 показал, что хотя средняя доходность негосударственных пенсионных фондов в целом

ниже, чем у пенсионного фонда Внешэкономбанка (ВЭБ) как в случае с расширенным инвестиционным портфелем, так и инвестиционным портфелем государственных ценных бумаг, однако в 2012 году она превысила темпы роста инфляции. Если же сравнивать показатели доходности лидера рейтинга среди негосударственных пенсионных фондов по результатам 2011 и 2012 годов, то видно, что они на протяжении двух последних лет выше остальных указанных показателей.

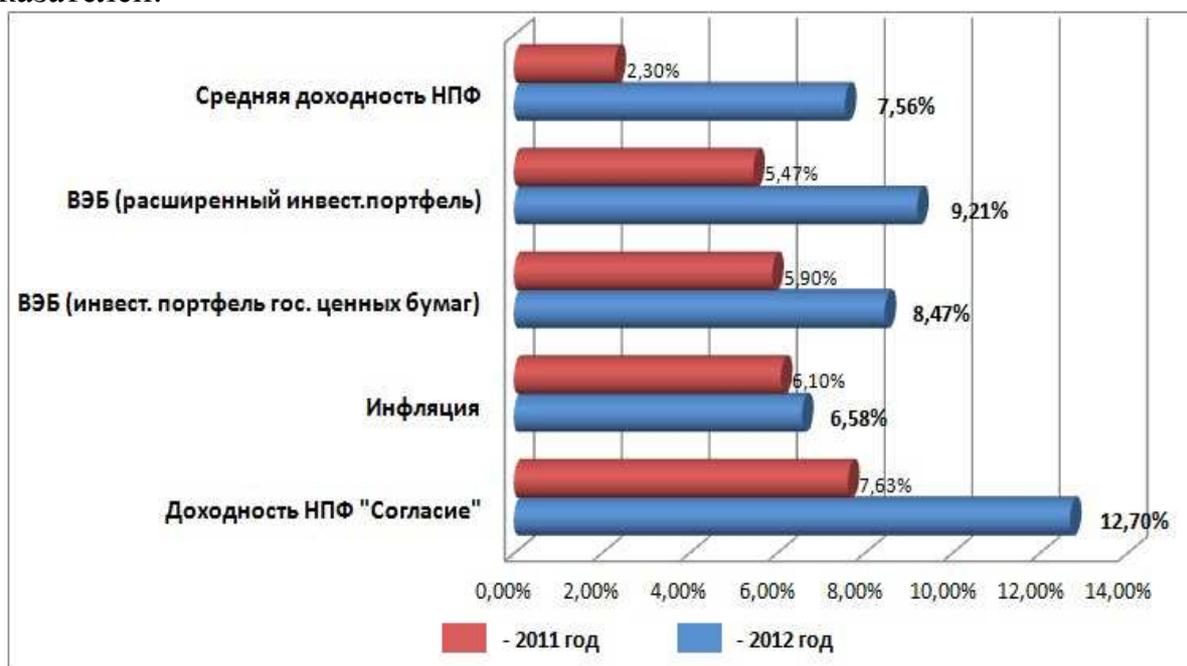


Рис. 1. Сравнительные показатели доходности инвестирования пенсионных накоплений за 2011 - 2012 г.г.

По данным статистики, за последнее время число людей, решивших передать свои средства из государственной пенсионной системы в негосударственную, серьёзно выросло и в настоящее время составляет около 3 млн. человек. Это подтверждают и данные лидера рейтинга негосударственных пенсионных фондов НПФ «Согласие», который лишь за I полугодие этого года увеличил сумму средств пенсионных накоплений в 2,7 раза. На 30.06.2013 года эта сумма составляла более 2 млрд. рублей (прирост за год - 492%). Таким образом, все больше россиян не только начали обращать внимание на то, что происходит в пенсионной системе и как проходит ее реформа, но и реагировать на изменения, активно участвуя в выборе своего пенсионного обеспечения.

В заключение стоит упомянуть, что изменения в пенсионной системе появляются постоянно, и вопросы ее реформирования касаются не только нынешних пенсионеров, но и молодых работников, которым пенсии ждать еще много лет. Далекая перспектива не должна обманывать - основа будущего благополучия закладывается задолго до пенсионного возраста, поэтому изучать, анализировать и разбираться во всех тонкостях пенсионной системы, пенсионной реформы и всех ее нововведениях, выбирать наилучшие варианты, предлагаемые правительством, Минфином и Минтрудом РФ нужно уже сейчас. Отказ от накопительной части пенсии или выбор таковой должен быть взвешенным и оправданным. Обоснованный выбор того или иного варианта формирования пенсионных накоплений, который предлагает государство, должен не только повысить экономическую грамотность сейчас, но и благотворно повлиять на объемы личных пенсионных накоплений в будущем. Поэтому можно оставаться «молчуном» в отношении выбора между накопительной и страховой частью пенсии, но только в том случае, если такой выбор будет обоснованным и хорошо продуманным. Это позволит взять заботу о старости в свои руки, а момент выхода на пенсию не будет внушать страха и тревоги.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах (НПФ)»
2. Постановление Правительства РФ от 05.12.2003 № 735 «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности негосударственных пенсионных фондов (НПФ) по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию»
3. Постановление Правительства РФ от 1 февраля 2007 г. № 63 «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением»
4. [Федеральный закон от 30.04.2008 № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»](#)

5. Шавишвили Д.Ф. Прошлое и настоящее пенсионного обеспечения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. N 3.
6. <http://www.soglasie-npf.ru/>
7. <http://www.npfe.ru/>

Воронежский ГАСУ, Россия

Н.А.Анисимова, В.И.Алешникова, А.А.Жарков

РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассматривается проблема формирования и использования инструментов комплекса маркетинга на рынке жилой недвижимости. Обоснован состав элементов комплекса маркетинга для профессиональных участников первичного и вторичного рынка жилья и даны конкретные рекомендации по организации продаж строящегося жилья и процедуре принятия решений в области ценообразования.

Необходимость использования современных инструментов маркетинга на региональных рынках жилой недвижимости, обусловлена, с одной стороны, многофункциональной структурой и двойственным характером данного рынка, противоречивостью отношений между участниками рынка, а, с другой, – потребностью выявления тенденций спроса и предложения и разработки механизма управления данными процессами.

Маркетингу принадлежит особая роль в процессе формирования тенденций развития рынка жилья и принятии управленческих решений его субъектами с целью максимального удовлетворения потребностей покупателей. Исследование маркетинговой среды, особенностей формирования и развития региональных рынков жилья, а также изучение и учет запросов покупателей профессиональными участниками на стадиях создания и реализации жилья имеет важное практическое значение.

Решение задач, связанных с обоснованием схемы финансирования, выбором места строительства, типа дома и планировки, установлением цен на квартиры разного уровня комфортности, определением условий реализации, требует планового подхода. Особенно это важно в кризисных условиях в связи с необходимостью выявления тенденций спроса и предложения и разработки механизма удовлетворения потребностей населения в качественном жилье по адекватным ценам.

Планомерное использование инструментов маркетинга осуществимо на основе формирования программы маркетинга и последовательного осуществления мероприятий на различных этапах создания, эксплуатации и реализации жилых помещений участниками первичного и вторичного рынка.

Комплекс маркетинга включает в себя мероприятия по совершенствованию товара, цены, системы распределения и инструментов продвижения и рекламы. В отличие от рынка стандартизированных товаров, применение каждого из перечисленных инструментов комплекса маркетинга имеет свою специфику. Прежде всего, на первичном и вторичном рынках жилья инструменты комплекса маркетинга имеют различное значение. Что касается роли каждого инструмента в решении проблем обеспечения населения жильём в соответствии со сложившимися потребностями на региональном рынке, то здесь необходимо учитывать результаты маркетинговых исследований по изучению спроса и ценовым тенденциям на конкретный момент времени.

Следует отметить, что:

- роль инструмента «место» или инструментов распределения весьма ограничена в связи с территориальной привязкой объектов недвижимости;

- роль инструмента «товар» значима в связи с высокой степенью дифференциации жилья не только в индивидуальном, но и многоэтажном строительстве, несмотря на архитектурно-планировочные ограничения, связанные с типовым строительством;

- роль инструмента «цена», с одной стороны, обусловлена высокими различиями в уровне доходов различных категорий населения и социальным характером рынка как такового, а, с другой – скрытым характером регулирования рынка и наличием отправной точки ценового диапазона – среднерыночной цены;

- роль инструмента «продвижение» изменяется в зависимости от колебаний спроса (в том числе и сезонных) на региональных рынках и реализуется в большей степени в части рекламы и стимулирования продаж.

В связи с вышеперечисленными аспектами, использование традиционного подхода к формированию комплекса маркетинга возможно только с учетом особенностей каждого регионального рынка.

На основе проведенных исследований на региональном рынке жилой недвижимости г. Воронежа, выделены основные составляющие комплекса маркетинга применительно к деятельности основных профессиональных субъектов рынка жилой недвижимости. В общем виде рекомендуемый комплекс маркетинга для строительного-монтажных организаций и фирм недвижимости представлен в табл. 1.

Таблица 1.

Основные составляющие комплекса маркетинга для первичного и вторичного рынков жилой недвижимости.

Основные компоненты комплекса маркетинга на первичном рынке жилья (субъекты – строительные организации)	Основные компоненты комплекса маркетинга на вторичном рынке жилья (субъекты – фирмы недвижимости)
Товар	
<ul style="list-style-type: none"> - Формирование оптимальных объемно-планировочных решений, качественных характеристик и типа жилья (тип дома, планировка, элитное жилье, жилье эконом-класс) - Обоснование конструктивных решений (уровень отделки, инженерное оборудование) - Выбор места строительства - Уровень готовности на момент продаж (реализация на стадии проектирования, начала строительства, завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию) 	<ul style="list-style-type: none"> - Выбор соотношения “цена-качество” применительно к объекту покупки или продажи - Оценка обременений, связанных с конкретным товаром (наличие незаконной перепланировки, наличие несовершеннолетних собственников) - Оказание дополнительных услуг по оформлению документов по регистрации прав собственности на жилье
Распределение	
<ul style="list-style-type: none"> - Организация продаж по договору долевого участия или на других условиях - Организация прямых продаж заказчиком-застройщиком - Выбор посредника по реализации квартир - Разработка условий и сроков оплаты 	<ul style="list-style-type: none"> - Подбор, подготовка и обучение кадров - Инструктаж кадров - Организация работы с клиентом в офисе и в полевых условиях - Информационное обеспечение и формирование базы данных
Продвижение	
<ul style="list-style-type: none"> - Реализация имиджевых и рекламных мероприятий (реклама строительно-монтажной организации) - Реклама строящегося дома или продаваемых квартир - Неценовое стимулирование сбыта и реализация мероприятий по продвижению 	<ul style="list-style-type: none"> - Реализация имиджевых и рекламных мероприятий (реклама фирмы недвижимости) - Участие в совместных рекламных мероприятиях - Стимулирование сбыта с учетом срока экспозиции квартиры
Цена	
<ul style="list-style-type: none"> - Обоснование цены реализации на основе затратного метода (покрытие 	<ul style="list-style-type: none"> - Установление цены реализации в зависимости от среднего уровня цен

<p>издержек на строительство, получение нормативной прибыли) - Установление цены реализации в зависимости от среднего уровня цен - Дифференциация цен в зависимости от престижности месторасположения - Установление окончательной цены в зависимости:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) от уровня готовности (стадии строительства), 2) сроков платежей и других условий договора 	<p>на жилье в конкретном городе - Установление цены по соотношению “цена-качество” на основе критериального подхода - Дифференциация цен в зависимости от года постройки, состояния дома и квартиры - Установление окончательной цены в зависимости от:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) от предполагаемого срока продажи или экспозиции 2) от наличия обременений и дополнительных услуг
---	---

Разработка и реализация комплекса маркетинга должна осуществляться на основе оценки общих рыночных тенденций с учетом факторов, влияющих на покупательское поведение в процессе совершения сделок «купли-продажи» на первичном и вторичном рынках.

В части элемента комплекса маркетинга «распределение» практически не имеет значения место продажи, однако выбор риэлтора и качество обслуживания влияет на объемы продаж и срок экспозиции. На первичном рынке для получения максимальной прибыли, а также повышения конкурентоспособности, необходимо оптимизировать график продаж жилья, площадь, выставляемую на продажу на различных стадиях строительства, а также выбирать схему оплаты в зависимости от потребности в финансировании строительства. В этих целях, в качестве эффективного экономического инструмента предлагается использовать модель планирования объемов продаж жилья, учитывающую условия и период оплаты.

Предлагаемая методика позволяет не только рассчитать на весь период финансовые потоки, но и запланировать их поступление пропорционально потребности в оборотных средствах по этапам строительства.

Функция, зависимости размера поступления средств дольщиков от объемов продаж жилой площади, цены и формы оплаты на всех этапах строительства объекта может быть представлена в следующем виде:

$$f^i = \sum_{i=1}^n S^i \cdot P \cdot \text{ц}^i, \quad (1)$$

где S – реализуемая площадь, м² (S ≤ S_{дома});

P – доля первоначального взноса, % (P = 0 ÷ 100%);

Ц – цена реализуемой площади, руб./м² (Ц ≤ Ц_{тек} ÷ Ц_{прогн}).

Застройщикам для получения максимальной прибыли необходимо принимать обоснованные управленческие решения относительно числа

привлекаемых дольщиков и выбора схемы платежа и периода повышения цен, обеспечивающие регулирование финансовых потоков.

В свою очередь, на этапе реализации объекта жилой недвижимости риэлторским фирмам для получения максимальной прибыли и повышения конкурентоспособности, также необходимо учитывать потребительские предпочтения покупателей объектов жилой недвижимости.

Следует отметить особую роль цены в комплексе маркетинга на рынке жилой недвижимости. Цена является обобщающим показателем, отражающим совокупность потребительских свойств приобретаемого жилого помещения и основной характеристикой результативности деятельности профессиональных субъектов рынка, в том числе и эффективности применяемых ими инструментов продвижения и стимулирования. Затратная составляющая цены имеет второстепенное значение, а размер окончательной цены для конкретной квартиры (или индивидуального жилого дома) определяется совокупностью факторов и условий, учитываемых при принятии решений о покупке (табл. 2.) .

Таблица 2

Факторы и условия, учитываемые в процессе принятия решений о покупке объекта жилой недвижимости

Тип рынка	Факторы, учитываемые в процессе принятия решений о покупке
Первичный рынок	Стадия строительства
	Условия финансирования строительства
	Вариант схемы оплаты
	Условия продажи и регистрации прав собственности
	Престижность района расположения строительства
	Конструктивно-технические особенности строительства
Вторичный рынок	Конструктивно-технические характеристики дома
	Престижность района расположения дома
	Характеристики комфортности проживания
	Функциональные характеристики квартиры
	Срок реализации
	Состояние квартиры (качество ремонта)
	Наличие незаконной перепланировки
	Наличие несовершеннолетних собственников
Особые условия продажи и форма оплаты	

Влияние вышеназванных факторов на цену затрагивает интересы покупателей и профессиональных субъектов рынка и требует применения специфических инструментов маркетинга. На рис. 1. представлен алгоритм принятия управленческих решений в области ценообразования на рынке жилой

недвижимости, учитывающий специфику функционирования рынка и факторы, оказывающие влияние на принятие решений о покупке.

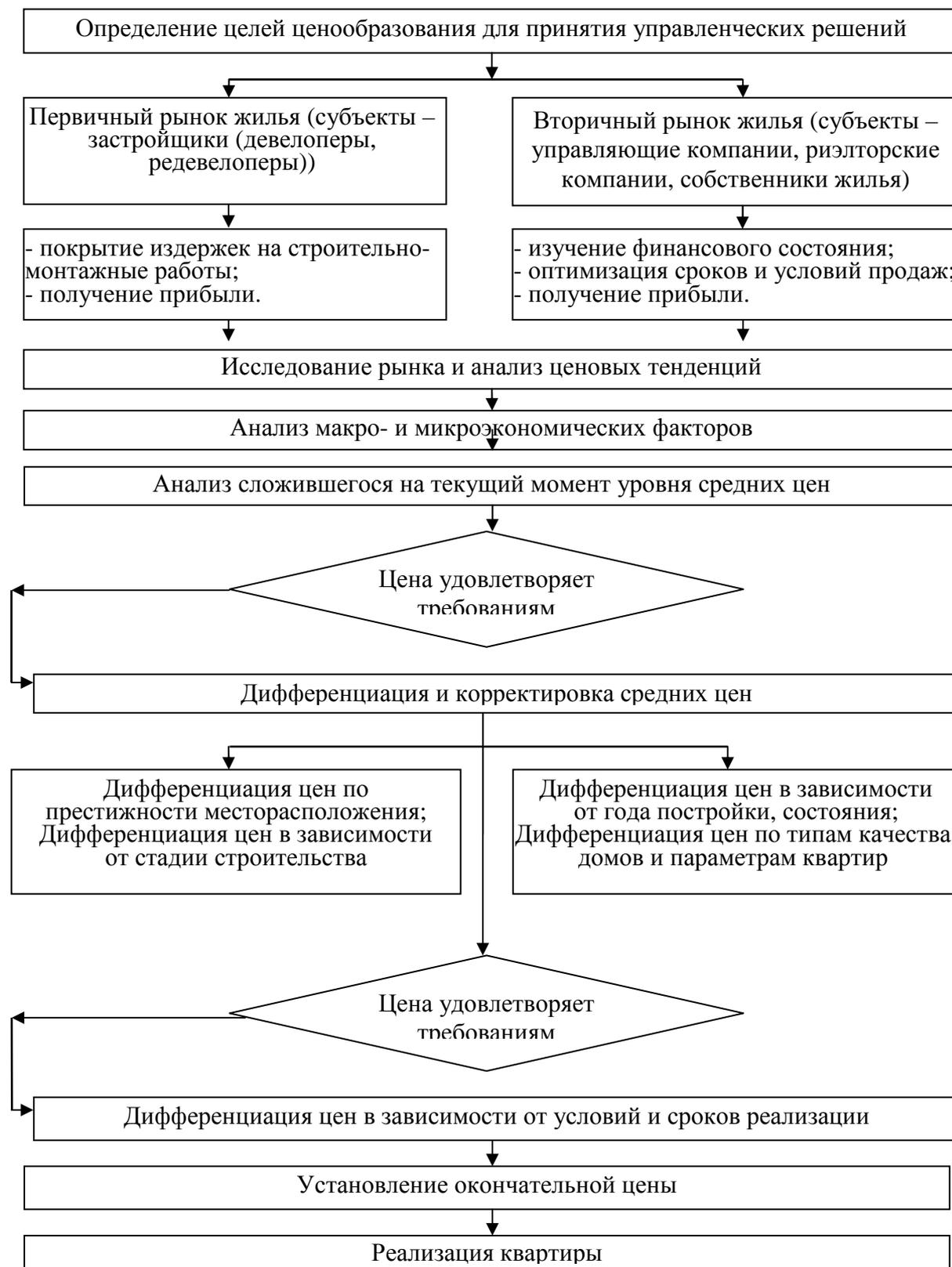


Рис.3. Алгоритм принятия управленческих решений в области ценообразования на рынке жилой недвижимости

Принятие управленческих решений в соответствии с предложенным алгоритмом позволит не только обеспечить достижение целей субъектов регионального рынка, но и удовлетворить покупательский спрос, дифференцируя цены в зависимости от качественных параметров жилья, условий совершения сделки и сроков реализации жилого помещения.

Таким образом, эффективность развития рынка жилья в значительной мере зависит от комплекса маркетинга, реализуемого основными профессиональными участниками первичного и вторичного рынка, прежде всего строительными организациями и фирмами недвижимости.

Для формирования оптимального комплекса маркетинга необходимо проведение маркетинговых исследований рынка, осуществление анализа маркетинговой информации и планирование комплекса маркетинговых мероприятий. Реализуя данные мероприятия, субъект рынка сможет следить за рыночной средой, приспосабливаться к ее изменениям, удовлетворять запросы потребителей и достигать поставленных целей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алесинская Т.В. Маркетинг: основы маркетинга, маркетинговые исследования, управления маркетингом, маркетинговые коммуникации / Т.В. Алесинская, Л.Н. Дейнека // Учеб. пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – С. 241.
2. Кущенко В.В. Современная концепция развития недвижимости. Девелопмент / В.В. Кущенко. - М.; Норма, 2004.
3. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости / Е.С. Озеров. - Спб., 2003.

Воронежский ГАСУ, Россия

Макаров Е.И., Джавадова Ю.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Формирование кластера строительной индустрии дает ряд преимуществ для развития строительной отрасли и промышленности строительных материалов региона. Специфика строительной деятельности, особенности инвестиционной и инновационной деятельности определяют специфику, влияющую на эффективность функционирования кластеров строительной индустрии, заключающаяся во взаимодействии и кооперации участников кластера.

Строительная отрасль относится к системообразующим компонентам российской экономики. На строительство приходится порядка 8,2% ВВП России, в этом секторе работают 7,9% трудоспособного населения РФ. Доля строительного комплекса в региональном валовом продукте существенно варьируется: от 5—7% в Архангельской и Воронежской областях до 14—16% в Республике Саха (Якутия) и Ленинградской области. Во многих регионах существует ресурс активизации развития строительного комплекса и увеличения его вклада в экономическое развитие за счет преактивной отраслевой политики на уровне субъектов РФ.

Выделение нескольких предприятий строительной сферы в кластерную систему позволяет повысить эффективность их деятельности за счет рационального развития производственно - экономических процессов, использования основных ресурсов производства (трудовых, материальных, технических и т.д.), функционирования предприятий различных форм собственности и назначения [1].

Анализ концепций развития строительных кластеров позволяет выделить ряд преимуществ, получаемых их участниками от объединения в кластерное образование.

К таким преимуществам относятся:

- расширение возможности привлечения финансовых ресурсов;
 - снижение стоимости производства работ;
 - повышение эффективности отстаивания интересов на уровне региональной власти;
 - модернизация строительной индустрии.
- [2,3].

К существенным характеристикам не только российской, но и мировой строительной индустрии относятся ее консерватизм и медлительность по отношению к внедрению и широкому распространению инноваций [4]. Поэтому, кластеры строительства обладают значительной инерционностью, которая определяет специфику инновационной и инвестиционной деятельности строительства. Кроме того, функционирование кластерных образований промышленности строительных материалов зависит от отраслевых особенностей, а также специфики регионального развития строительства и промышленности строительных материалов [5].

Данные условия позволяют выделить ряд факторов, имеющих принципиальное значение при формировании и функционировании кластеров строительства и строительной индустрии:

- административные (кластерная политика власти, меры законодательной и политической поддержки, степень взаимодействия бизнеса и власти, меры финансовой поддержки и др.);
- отраслевые (нормативная и законодательная база, человеческие ресурсы, природные ресурсы, сезонный характер работ, сложность производственного цикла, координация и межфирменное взаимодействие и др.);

- инвестиционные (уникальность инвестиционных проектов в строительстве, длительность инвестиционного цикла, объем инвестиций, капиталоемкость основных производственных мощностей и др.);

- инновационные (широкий спектр внедрения инноваций, новые виды технологий и производств, новые строительные материалы и др.);

- инфраструктурные (материальная инфраструктура, информационная инфраструктура, научная инфраструктура и др.).

Совокупность факторов влияния нецелесообразно разделять на внешние и внутренние, так как все выделенные группы являются определяющими для макро - и для микросреды функционирования кластера строительной индустрии.

Особую роль в развитии кластера строительной индустрии играет фактор взаимодействия и кооперации, который взаимосвязан с административными, инновационными и инфраструктурными факторами. Степень влияния на функционирование кластера вышеперечисленных групп напрямую зависит от уровня развития внутрикластерного взаимодействия, а также внешних координационных связей кластера с органами власти и другими кластерными образованиями.

Процессы кооперации и межфирменного взаимодействия в кластерах строительной индустрии имеют ряд своих существенных особенностей, что определяет необходимость глубокого и детального изучения проблемы обеспечения развития и совершенствования координации в кластерах промышленности строительных материалов. В связи с этим, представляется возможность классификации особенностей взаимодействия в кластере стройиндустрии:

1. Административные особенности.

Административные коммуникации определяются двумя направлениями:

- взаимодействием участников кластера с органами власти по вопросам реализации кластерной политики, проектов и инициатив кластера, получения государственной поддержки, консультаций и проведении совместных мероприятий;

- участием в обсуждении и принятии стандартов, законодательных и нормативных актов, касающихся строительной деятельности и деятельности предприятий строительной индустрии.

2. Внутрикластерные особенности.

2.1. Раздробленность и разобщенность деловых сообществ, межфирменных коммуникативных связей в строительстве, что препятствует выработке проработанной и согласованной концепции преобразований и кодекса межфирменного поведения субъектов инвестиционно - строительного комплекса. Он «рассыпан» на фрагменты и лишен целостности. А сами субъекты ориентированы в основном не на инновационно - предпринимательскую стратегию, а на производственно-финансовую активность [6].

2.2. Специфические отношения между генеральным подрядчиком и субподрядчиками, которые отличаются стабильностью и длительностью. Этот факт усложняет развитие конкуренции между участниками кластера и их партнерами, а также процесс расширения взаимодействия между строительными предприятиями и предприятиями.

2.3. Вертикально-интегрированные организационные структуры многих крупных строительных организаций, имеющие многие элементы кластерной и промышленной инфраструктуры (в том числе, собственное производство необходимых строительных материалов, изделий и конструкций), расположенных на разных стадиях цепочки создания стоимости, что усложняет процесс сотрудничества с другими предприятиями строительной индустрии, использования потенциала конкуренции и инновационного развития.

3. Межкластерные и межрегиональные особенности.

3.1. Ресурсное взаимодействие предприятий строительной индустрии с поставщиками и потребителями определяется не только границами кластера, и во многих случаях региона, но и активным экономическим сотрудничеством с контрагентами более широкой географии.

3.2. Особая необходимость экспорта и импорта инноваций и технологий для предприятий кластера промышленности строительных материалов является основой для первостепенной важности взаимодействия с предприятиями других отраслей, кластеров и регионов.

Анализ концепций развития строительных кластеров России позволил автору выделить аспекты влияния кооперации и взаимодействия в кластере строительной индустрии на стратегическое развитие отрасли и региона в целом, тем самым определив синергический эффект кооперации, имеющий аспекты:

-экономический (улучшение статистических показателей, рост эффективности вложений, рост налоговых поступлений снижение транзакционных издержек и др.);

-технологический (модернизация строительства и смежных отраслей, форма привлечения передовых зарубежных технологий, рост инновационной активности предприятий и др.);

-социальный (увеличение уровня занятости населения, благосостояния и др.);

-информационный (увеличение степени информационной открытости, расширение связи с другими предприятиями в отрасли, смежных отраслях, расширение контакта с властью, единая методологическая поддержка и др.).

Кластерная форма организации строительной отрасли и строительной индустрии основывается на принципиально иной системе взаимосвязей предприятий, чем те, которые традиционно были характерны для инвестиционно - строительного комплекса.

Сотрудничество в рамках кластера возможно по следующим направлениям: заготовка сырья, логистика, управленческие и информационные

технологии, инжиниринг и инновации, финансы и инвестиции, стратегическое планирование, экология, ресурсосбережение, маркетинг, обучение и переподготовка специалистов, производственные и технологические процессы [7].

Таким образом, взаимодействие и координация участников кластера стройиндустрии имеет достаточно сложную структуру. Особенно важным для регулирования и развития является взаимодействие участников кластера в рамках производственных и технологических процессов, что связано со значительной сложностью производственного цикла, широкой номенклатурой производимой продукции, высокой потребностью в инновациях [8].

Основой производственной кооперации экономических субъектов является процесс субконтрактации, развитие которого имеет первостепенное значение для повышения эффективности функционирования кластера строительной индустрии, определяя разработку его оптимального механизма в качестве первостепенной задачи в кластере строительной индустрии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федоренко О. С. Роль кластеров в повышении конкурентоспособности строительной отрасли // Известия КазГАСУ. - 2008 - №1 (9) – с. 168-170. – Режим доступа: http://izv.kgasu.ru/files/1_2008/Fedorenko_168_170.pdf
2. Концепция международного кластера инновационных строительных технологий. – Режим доступа: <http://most-2020.ru>.
3. Проект развития кластера малоэтажного строительства в Кемеровской области. - Режим доступа: <http://ksr-rspp.ru/strategy.2020>.
4. Кошелев В. А. Особенности инновационно - инвестиционной деятельности в строительной отрасли // Экономические науки. – 2009. - №5(54). – с. 191-194.
5. Макаров Е. И., Волкова Д. К. Совершенствование формирования цепей поставок материально - технических ресурсов на предприятиях строительной отрасли / Изд. ООО "Новый взгляд" - Воронеж, 2006. - 189с.
6. Асаул Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса. - СПб.: «Гуманистика», 2004. –280с.
7. Печаткин В.В. Формирование и развитие кластеров в регионах России: ключевые проблемы и пути их решения (на примере Республики Башкортостан) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. -2012.- №1- с.68-76 – Режим доступа: <http://esc.vscac.ru>
8. Джавадова Ю.В., Гамов А.Н. Факторы формирования и функционирования кластера промышленности строительных материалов. Сборник Современный научный вестник, № 21, 2013

Воронежский ГАСУ, Россия

выражении росла цена жилой недвижимости, составила 15,92%. Нужно признать, что на рынке недвижимости рост стоимости не приводит к снижению спроса на жилье, а наоборот его подогревает. С одной стороны, острота жилищной проблемы заставляет часть населения приобретать жилье и по невыгодным ценам, а с другой, часть населения, приобретающая жилье в инвестиционных целях, наоборот охотнее приобретает недвижимость, ожидая ее будущей рост. Инвесторы в данном случае также могут привлекать заемное финансирование в условиях превышения темпов роста цен на недвижимость над процентными ставками по кредитным средствам. Таким образом, на протяжении последних десятилетий доступность жилья для нуждающихся слоев населения снижалась. Следует отметить, что основным катализатором роста цен на жилую недвижимость в России является повышенный спрос, подогреваемый неудовлетворительными жилищными условиями большей части населения, ощущающей насущную потребность в улучшении жилищных условий.

На протяжении последних десятилетий при активном содействии правительства происходит приватизация жилого фонда. Протекающие процессы приватизации за последние десятилетия привели к тому, что доля жилья в собственности населения России (рис. 2) составила в 2010 году 86,3 %, превзойдя показатели большинства зарубежных стран [1].

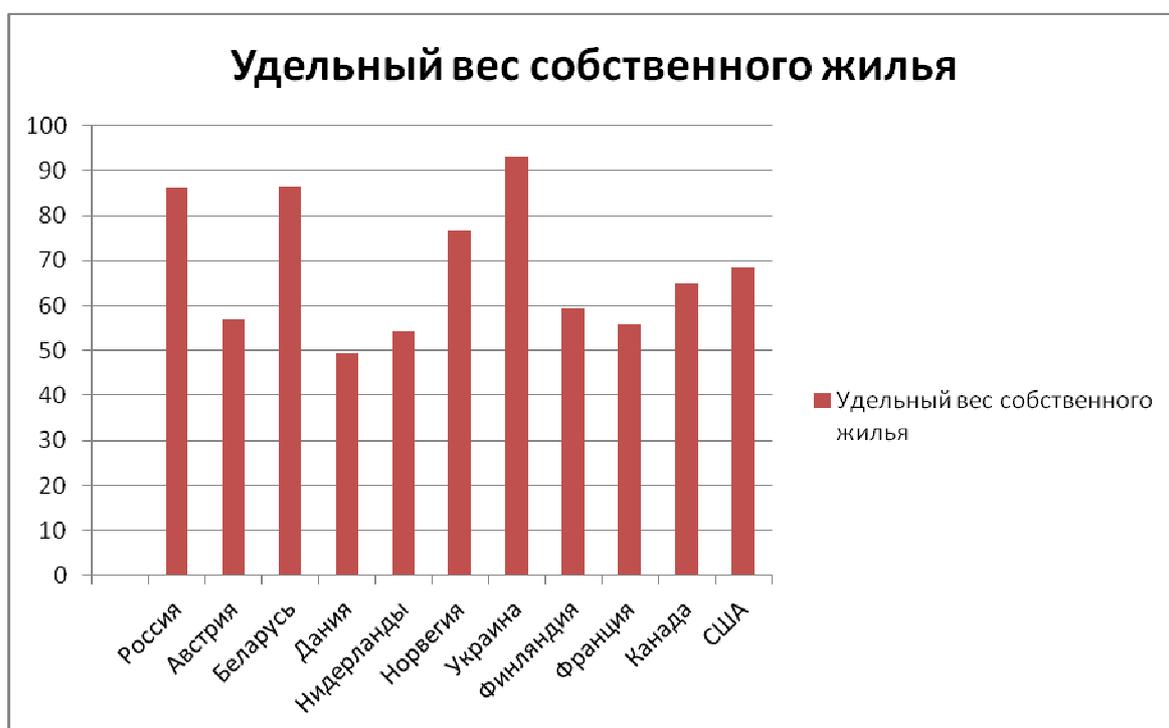


Рис. 2. Удельный вес собственного жилья в некоторых странах мира в 2010 году

Анализ приведенного графика показывает, что высокая доля жилья, находящегося в собственности, характерна для бывших союзных республик

СССР. В зарубежных странах развитие жилищного рынка идет другим путем. Это, в частности, приводит к возрастанию роли арендного жилья в России, а также к росту ставок в условиях дефицита на этом сегменте рынка. В отечественных условиях такой механизм решения жилищных проблем активно не применяется. Недостаточное развитие рынка арендного жилья в России привело к началу активной проработки данного аспекта на научном и правительственном уровне. В Минрегионе РФ в 2010 году проходило Всероссийское совещание по вопросам развития рынка арендного жилья в Российской Федерации [2]. На данном совещании практически все принявшие в нем участие лица отмечали актуальность и важность данного направления развития жилищной сферы. Поставленные цели строительства к 2020 году 1 м^2 на человека (около 140 млн. м^2) в условиях ориентации только на куплю-продажу построенного жилья не является реальной. Очевидно, что доходы населения и потенциал банковского кредитования не могут обеспечить спрос на такое количество вводимого жилья. Значительная величина арендного жилья (порядка 30 млн. м^2), позволит осуществлять необходимую гибкость при решении жилищных проблем, однако в настоящее время данный механизм решения социальных проблем развит очень слабо. Для того чтобы к 2020 году выйти на целевые показатели, должна быть проделана значительная работа, в частности по ее научно-методическому обеспечению.

В результате проведенной работы Минрегионом была представлена Программа развития рынка арендного жилья в Российской Федерации [3], которая ставит следующие цели:

- ❖ повысить трудовую мобильность населения;
- ❖ создать условия для привлечения в регион дефицитных специалистов;
- ❖ предоставить жилье социально незащищенным слоям общества;
- ❖ предоставить жилье молодым семьям, которые не могут участвовать в государственных программах;
- ❖ создать цивилизованный рынок арендного жилья.

В настоящее время актуальны и перспективны следующие формы развития арендного жилья в Российской Федерации:

- ❖ аренда с правом выкупа;
- ❖ строительство доходных домов;
- ❖ некоммерческий наем.

Одним из перспективных путей развития арендного жилья является его модификация - аренда с правом выкупа. Развитие жилищного рынка при помощи аренды жилья с правом выкупа в настоящее время не является широко обсуждаемым в научной литературе. Хотя исследователи, которые разрабатывают этот механизм, достаточно позитивно оценивают его с точки зрения решения жилищных проблем населения. Так в своей диссертации Ю.Г. Ерохина [4] рассматривает аренду с правом выкупа в качестве инновационного механизма, включающего выпуск жилищных облигаций. По мнению автора, этот механизм является привлекательным по следующим причинам:

- ❖ нет необходимости внесения первоначального взноса;
- ❖ снижение суммарного размера платежа арендатора за квартиру в сравнении с выплатами по ипотечному кредиту;
- ❖ исключение судебного способа взыскания квартиры в связи с вселением в нее арендатора;
- ❖ исключение необходимости участия в сделке страховых и риэлтерских организаций, что удешевляет приобретение жилья;
- ❖ возможность приобретения жилищных облигаций населением, как средства сбережений.

Следует отметить, что арендное жилье с правом выкупа может оказать значительное влияние на развитие жилищной политики России. Вторым актуальным видом арендного жилья в России является строительство доходных домов. Под доходным домом будем понимать жилой дом, в котором все помещения сдаются во временное использование юридическим и физическим лицам. Следует признать, что строительство доходных домов является новым явлением для России. Несмотря на то, что в дореволюционный период в нашей стране было широко развито создание таких домов (только в Москве и Санкт-Петербурге их было около 600), перенести этот опыт в сегодняшние реалии не представляется целесообразным. Социальная и экономическая среда функционирования за прошедший значительный период времени претерпела настолько существенные изменения, что применяемые в тот период инструменты и механизмы окажутся неэффективными. К тому же произошли значительные изменения в росте потребностей населения, в том числе в отношении жилищных условий.

Одним из направлений развития жилищной политики в отношении арендного жилья стало введение понятия некоммерческого найма жилых помещений [5]. Данное жилье предназначено для граждан с невысокими доходами. В этом случае наймодатель не ставит коммерческих целей, а решает социальные задачи. Такая схема функционирует по аналогии с бездотационными домами, которые в начале 00-х функционировали в Москве.

Необходимость активного развития рынка арендного жилья в России является важнейшим рычагом решения накопившихся проблем, данный аспект в принципе разделяется и научным сообществом, и руководящими органами большинства субъектов РФ. Однако, в большей части регионов страны эта тематика не обсуждается в методической и практической плоскости, акцент делается на рынок купли-продажи жилья, ресурсы которого в условиях сокращения темпов роста доходов граждан могут быть весьма ограничены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Россия и страны мира. 2012.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2012. – 380 с.

2. [Электронный ресурс] / http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arenda_rf/ // В Минрегионе состоялось Всероссийское совещание по вопросам развития рынка арендного жилья в Российской Федерации.
3. Программа развития рынка арендного жилья в Российской Федерации от 7 апреля 2010 г. Министерство регионального развития Российской Федерации.
4. Ерохина Ю.Г. Разработка инновационного механизма развития рынка доступного жилья // автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2011.
5. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений».

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 625.7.001

Провоторов И. А.

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ФИНАНСИРОВАНИИ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассматривается роль, которую играет частное инвестирование в финансировании дорожного хозяйства стран мира. Оценивается масштабность, динамика и целесообразность использования механизма ГЧП в инфраструктурных проектах транспортного сектора.

Дорожное хозяйство страны представляет собой масштабную, многоуровневую систему, имеющую сложный набор целевых направлений своего развития, требующую значительных финансовых затрат для своего функционирования. Потребность во вложениях в дорожное хозяйство России чрезвычайно высока и с каждым годом лишь увеличивается. При этом, несмотря на важность и необходимость в инвестициях в дорожную сеть страны, оно продолжает финансироваться по остаточному принципу. Как выразился в ходе работы круглого стола «Дорожные фонды и общественный контроль за их использованием» [1] научный руководитель НИИ транспорта и дорожного хозяйства М. Блинкин, в понимании должностных лиц, принимающих решение о выделении средств, дорожное хозяйство зачастую представляется как «черная дыра бюджета, и сколько вам денег не добавь - дорог от этого не прибавится». Предпосылок для такого мнения несколько:

- дорожное хозяйство требует значительных вложений, экономические результаты которых выражаются в получении общественного, социального эффекта и воспринимаются чиновниками как затраты без реальной отдачи;
- дорожное хозяйство страны находится в неудовлетворительном состоянии, десятилетиями оно недофинансируется, в результате в настоящее время оно требует огромных средств, вследствие чего любая сумма, вложенная в него, осваивается, но является недостаточной;
- дорожное хозяйство имеет значительную коррупционную составляющую, поэтому дополнительное вложение средств вызовет и дополнительные «откаты», нецелевое финансирование и отмывание средств.

Следует также признать, что при всей важности вложений средств в развитие дорожного хозяйства со стороны государства, оно тем самым теряет возможность альтернативного использования денег, что в условиях ограниченности средств и растущих потребностей населения вызывает некоторые противоречия. Правительство России имеет значительные социальные обязательства, размер которых растет от года к году, и опыт европейских стран показывает, что эта тенденция является частью долгосрочной стратегией развития современного государства. Таким образом, государство находится в рамках бюджетных ограничений, и оно фактически вынуждено обратиться к частному сектору для финансирования дорожного хозяйства.

Самым очевидным способом преодоления разрыва между недофинансированием дорожного хозяйства и ростом потребностей общества является поиск новых источников средств, который заключается в дополнительном бюджетном финансировании (фактически перераспределении бюджетных расходов, что равнозначно урезанию других статей госрасходов), более высоких налогах, привлечении средств частных инвесторов в дорожное хозяйство. Рост налогов хотя и сталкивается с общественным и политическим отторжением, однако является привычным способом привлечения дополнительных средств. При этом, однако, нужно учитывать, что население и организации уже сейчас несут достаточно высокое налоговое бремя и появление новых статей расходов или увеличение действующих может вызвать серьезное напряжение в обществе. Поэтому целесообразно рассмотреть возможную роль частного сектора в финансировании дорожного хозяйства. Об объемах частных инвестиций в проекты транспортной инфраструктуры в мире можно судить на основе графиков, приведенных на рис. 1 и 2, построенных на основе базы Мирового Банка «Private Participation in Infrastructure Database» [2]. Следует отметить, что эти данные относятся не только к дорожному хозяйству, а охватывают все инфраструктурные проекты в транспортном секторе.



Рис. 1. Величина инвестиций частного сектора в транспортную инфраструктуру в мире



Рис. 2. Количество проектов транспортной инфраструктуры, реализованных на базе ГЧП в мире

Приведенные на графиках данных говорят о том, что количество проектов и величина вложений в проекты транспортной инфраструктуры существенно возросли, начиная с 1990 года. За этот период по всему миру был реализован 1371 проект, а за 2011 год было вложено почти 32 млрд. долл., при этом

средняя величина вложений частного сектора составила в этом же году около 470 млн. долл. Нужно отметить, что активность частных инвесторов в проектах ГЧП подвержена существенным колебаниям, вызванными кризисными явлениями в мировой экономике. Характерно, что величина вложений достигала своего пика в предкризисный 1997 год и за два года до мирового финансового кризиса 2008 года.

Остановимся подробнее на том, какую роль частные инвестиции играют в дорожном хозяйстве стран мира. Привлечение частного сектора в дорожное хозяйство на принципах ГЧП развивается по всему миру, на рис. 3 представлена динамика объема частных вложений по всем государствам мира за 1994 – 2005 годы [3]. Общая величина частных инвестиций в дорожное хозяйство составила порядка 138 млрд. долл., при этом уровень вложений ускоряется. Общемировые частные инвестиции за семь лет в период с 1994 по 2000 годы насчитывали 68 млрд. долл., а за пять лет 2001-2005 уже около 70 млрд. долл. Таким образом, произошел значительный рост интереса частного сектора, что также обусловлено политикой государств, стимулирующих такое использование средств.

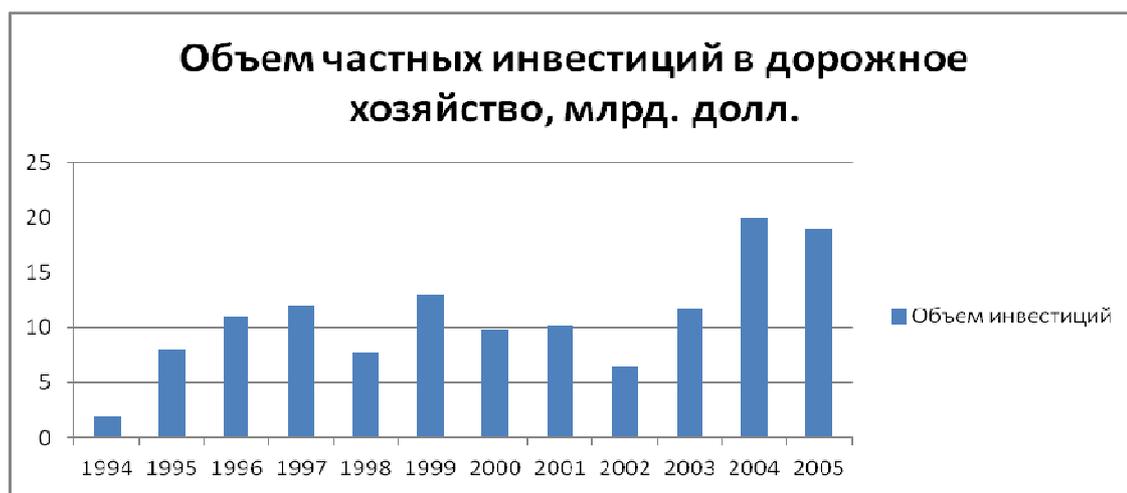


Рис. 3. Рост частных инвестиций в дорожное хозяйство по всем странам мира за 1994 – 2005 годы

На рис. 4 приведены данные [3], которые иллюстрируют географию использования средств частных инвесторов в дорожном хозяйстве в 1994 – 2005 годы и структуру стран мира по их доле в общемировых инвестициях. За это время было заключено около 350 сделок в 69 странах. Частные инвестиции были сконцентрированы большей частью в Европе, но осуществлялись на всех пяти континентах. Последнее обстоятельство говорит о том, что по всему миру происходит переход от традиционной политики финансирования дорожного хозяйства, основанного только на государственных средствах. Современная политика в данном

народнохозяйственном комплексе включает множество мер, направленных в частности на привлечение вложений частных инвесторов.

Несмотря на широкий перечень государств, использующих средства частных инвесторов в проектах на основе механизма ГЧП, одной из слабых сторон таких проектов является долгосрочная природа и, как следствие, большая вероятность протекания экономических кризисов в ходе их реализации. Однако данные, приведенные на рис. 1 показывают, что после снижения объема вложений в кризисные 2008 и 2009 годы, в 2011 году эти вложения составили максимальную величину за все время применения механизма ГЧП. Одной из причин этого стало то, что в целом ряде стран инвестиции, осуществляемые в рамках проектов ГЧП, воспринимаются в качестве антициклических мер, позволяющих преодолевать кризисные явления в экономике, активизируя деловую активность [4].

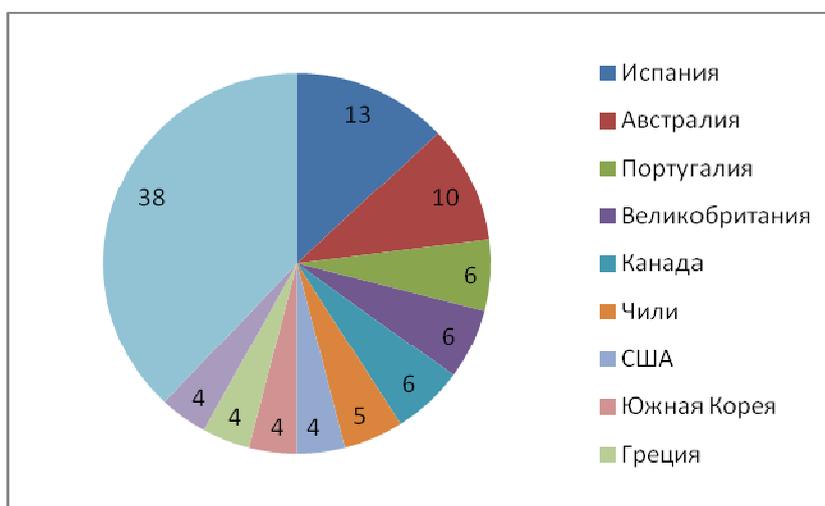


Рис. 4. Доля стран в мировых частных инвестициях в дорожное хозяйство за 1994 – 2005 гг.

По результатам проведенной в данной статье работы, можно сформулировать следующие выводы:

- механизм ГЧП в инфраструктурных проектах транспортного сектора широко распространен в мировой практике и применяется большинством развитых и развивающихся стран;
- объемы инвестиций в рамках ГЧП увеличиваются в течение продолжительного периода времени и становятся неотъемлемой частью государственной политики в дорожном хозяйстве;
- в финансировании дорожного хозяйства стран мира происходят институциональные изменения, связанные с все большим привлечением средств частных инвесторов в реализацию инфраструктурных проектов;
- на современном этапе инфраструктурные проекты на базе механизма ГЧП все чаще рассматриваются как антициклические меры, позволяющие преодолевать последствия кризисных явлений в экономике, активизируя и

создавая необходимые условия для осуществления инвестиционной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. [Электронный ресурс] / http://rosavtodor.ru/doc/docs/rbc5VwG_QE.doc // Круглый стол «Дорожные фонды и общественный контроль за их использованием».
2. [Электронный ресурс] / http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreRegion.aspx?regionID=2 // Private Participation in Infrastructure Database.
3. С. Yates Paying for private roads // Association for European Transport and contributors. – 2006. – p. 1-5.
4. Public-Private Partnerships in Europe and Central Asia Designing Crisis-Resilient Strategies and Bankable Projects / V. Cuttaree, С. Mandri-Perrott. The World Bank, 2011. – 124 p.

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 336.025

О.Г. Шальнев, В.С. Арапов, О.Н. Жданов

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Приведена оценка значимости систем электронного документооборота, текущее их состояние, экономический эффект, который они дают, описаны перспективы развития систем электронного документооборота, которые помогут руководителю спланировать развитие ИТ-инфраструктуры в своей организации и поддерживать её в актуальном состоянии в ближайшие несколько лет.

Электронный обмен данными - обычное дело для современной организации. Особое внимание в крупных организациях, в том числе и в финансовых учреждениях, уделяется автоматизации документооборота. В последние годы активно развиваются системы электронного документооборота (СЭД) – автоматизированная многопользовательская система, сопровождающая процесс управления работой иерархической организации с целью обеспечения выполнения этой организацией своих

функций. При этом предполагается, что процесс управления опирается на человеко-читаемые документы, содержащие инструкции для сотрудников организации, необходимые к исполнению[1].

На сегодняшний день тема актуальна, ведь для руководителей важно знать, как будут развиваться СЭД и следить за тенденциями: наблюдения помогут вовремя внедрить новую или модернизировать старую СЭД, а также планировать развитие IT-инфраструктуры на предприятии.

История внедрения и поддержки СЭД насчитывает больше десятка лет. Более 10 лет назад руководство крупных банков пришло к выводу о необходимости автоматизации нефинансового документооборота, в частности, делопроизводственных участков. В результате были выбраны СЭД и началось их масштабное внедрение. На весь цикл работ, начиная с разработки технологии распределенного сквозного документооборота и заканчивая массовым обучением пользователей ушло очень много ресурсов.

Но и в настоящее время СЭД продолжают развиваться. Растёт список выполняемых задач, преобразуется функциональность вместе с изменяющимися бизнес-процессами и банком в целом. Банки становятся единым целым с СЭД, и без постоянного преобразования СЭД не обойтись.

Вместе с изменением функционала и глубоким внедрением СЭД в рабочий процесс меняется корпоративная культура работы с документами. Как заметил Владимир Самоделов, управляющий директор по сопровождению инфраструктуры и информационных систем, вице-президент банка «ВТБ», «теперь сотрудники в деловом общении применяют единый делопроизводственный “язык”, используя терминологию, принятую как стандарт в отрасли документооборота. СЭД содержит в едином стандарте все документы, обеспечивающие деловые взаимоотношения подразделений и сотрудников, устанавливает контроль соблюдения регламентов их прохождения, отслеживая сроки исполнения и предоставляя отчеты об исполнении. Это позволяет одинаково эффективно работать как сотрудникам со стажем, так и новичкам и обеспечивает контроль исполнительской дисциплины руководителями»[2].

В настоящее крупнейшие банки России официально признают СЭД критически важным компонентом своего бизнеса. К примеру, Внешэкономбанк не так давно принял решение перевести свою СЭД в режим эксплуатации 24x7, а это значит, что банки понимают важность СЭД и считают её ключевым элементом управления в организации[3].

Согласно исследованию Национальной ассоциации инноваций и развития ИТ, июнь 2012 г., ежегодно российская экономика теряет 900 миллиардов рублей в связи с отказом коммерческих организаций от внедрения электронного документооборота, а это значит, что проблема внедрения СЭД актуальна.

Исходя из данных проведенного Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий опроса, становится ясно,

что важность подобных информационных систем уже признана, активно ведётся их внедрение и стремительное развитие. Срок окупаемости зависит от размера предприятия, но для большинства респондентов он составляет менее года, а наиболее эффективно СЭД решает проблемы экономии временных ресурсов, контроля деятельности сотрудников и оптимизации организационных бизнес-процессов в целом[4]. Нами было оценено текущий этап развития СЭД и сделаны предположения, как будут выглядеть СЭД будущего.

Мы предполагаем, что на новом этапе развития к СЭД будут предъявляться требования, изложенные ниже.

1. На текущем этапе развития информационная система подбирается исходя из вида финансового учреждения. В скором времени информационные системы утратят специализацию и будут универсальными. Ведь нет принципиальной разницы в организационной структуре, в схеме ведения бизнеса банка и финансовой компании. Различие – в ведении бухгалтерского учёта и наборе отчётов, однако принципы построения СЭД схожи.

Отсюда следует, что при построении ядра системы будет учитываться широкий круг задач, и оно будет универсальным. Информационная система, как и раньше, будет настраиваться под клиента, но она должна «из коробки» справляться с базовыми принципами учёта, справедливыми для любого финансового учреждения.

2. Можно заметить, что уже сейчас множество задач выполняется в удаленных офисах[5]. В дальнейшем эта тенденция будет сохраняться. Всё больше операций по обслуживанию клиентов будет перенесено в удалённые офисы, а вместе с требованиями руководства банков будут изменяться СЭД. Однозначно, необходима единая база данных и гибкая, подстраиваемая индивидуально под каждый удалённый офис информационная система. Однако, при разработке системы документооборота нужно учитывать удалённость офисов (они могут находиться в разных частях страны) и предусматривать риск потери связи. Обязательно должна быть предусмотрена полная или частичная автономная работа удалённого офиса с регулярной синхронизацией.

3. Ещё одна тенденция становится очевидной: СЭД смогут справиться с задачей удалённого взаимодействия и перейдут к распределённому документообороту. Раньше на СЭД смотрели как на средство автоматизации основных процессов, но новейшие разработки поддерживают полный цикл жизни банковских бизнес-процессов от описания до мониторинга и оптимизации.

Не только финансовое учреждение и его филиалы участвует в документообороте: со временем всё больше задач клиент сможет выполнить самостоятельно с помощью систем типа «клиент – банк». Всё большее число

банков отводит веб-интерфейсу ведущую роль в качестве канала связи с клиентом.

4. Конечно же, подвергнутся изменениям схемы взаимодействия основных действующих лиц: менеджера, клиента, банка. Ключевая задача развития информационных систем – совершенствование мобильной составляющей. Приложения для планшетов и смартфонов на iOS, Android разрабатываются как для клиента, так и для менеджера. Гораздо удобнее пользоваться планшетом для доступа к основным функциям СЭД по всей территории офиса, используя уже развёрнутую Wi-Fi инфраструктуру.

Когда руководитель может управлять своим хозяйством из любой точки мира через iPad, он чувствует качественно иную степень свободы. Специально внедренная в банке система управления мобильными устройствами даст возможность управлять установленными на устройства приложениями и удалённо удалять данные в случае потери. Однако функциональность в будущем будет наращиваться и появится возможность принимать участие в совещаниях и конференциях, используя своё мобильное устройство, ставить задачи и контролировать ход выполнения работы. Разумеется, такие меры способствуют повышению эффективности работы менеджеров.

С другой стороны, развиваться будут и мобильные приложения на устройствах клиента, и часть задач он сможет решить, не задействуя персонал банка. Будут совершенствоваться и способы идентификации личности. В настоящее время существует множество решений для подписания электронных документов, к примеру в западных банках, активно применяется биометрическая перьевая подпись. Планшеты Wacom STU, подключенные к компьютеру через USB, позволяют подписать документ, причём подпись идентифицируется с учётом скорости, давления и ускорения, а также времени, за которое человек расписывается.

5. Вместе с внедрением новых технологий происходит процесс интеграции банков с жизнью клиента через окно браузера и приложения на смартфонах, взаимодействие между различными филиалами одного банка; между банками, их партнёрами и государством также контролируется информационными системами. Использование различного программного обеспечения для этих целей накладывает определённые сложности на организацию слаженной работы банка в целом, поэтому ожидается интеграция СЭД и других информационных систем в единое информационное пространство. Первые шаги к этому уже сделаны. К примеру, летом этого года «Энвижн Груп» спроектировал «гособлако сервисов», которое будет использоваться для взаимодействия государственных организаций. Финансовые учреждения в ближайшее время смогут пользоваться специальными адаптерами для подключения к «гособлаку» и передачи данных в систему ГИС ГМП о платежах.

Выводы: В развитии программных средств автоматизации финансовых операций проявляется тенденция в универсализации этих средств. Новые системы электронного документооборота все реже специализируются на узких областях деятельности и в дальнейшем будут выполнять широкий круг задач и применяться финансовыми учреждениями вне зависимости от специализации.

Программное обеспечение будущего – корпоративные офисные системы. Намечается движение к децентрализации хранения данных, а идея удалённого офиса становится одной из ключевых в развитии современных информационных систем. Недорогие мобильные устройства в ближайшее время станут частью ИТ-системы финансовых учреждений, в настоящее время идёт разработка и доработка мобильных приложений как для персонала банка, так и для его клиентов. Неизбежна интеграция СЭД отдельных банков и других информационных систем в единое информационное пространство. Первые шаги к этому уже сделаны, в качестве примера можно привести инициативу правительства к созданию «гособлака сервисов».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс], 2001-2012, URL: <http://ru.wikipedia.org/>. (Дата обращения: 2.10.2013 г.)
2. Зырянов М. Электронный документооборот: история «перерождений» // Сайт компании «ИнтерТраст» [Электронный ресурс], 1994-2013, URL: http://www.intertrust.ru/press_center/articles/view/1281-elektronnyi_dokumentooborot-istoriya-pererozhdenii.htm. (Дата обращения: 2.10.2013 г.)
3. Колесов А. СЭД становятся критически важными для коммерческих предприятий системами // PC Week Russian Edition [Электронный ресурс], 1995-2013, URL: <http://www.pcweek.ru/ecm/blog/ecm/4950.php>. (Дата обращения: 2.10.2013 г.)
4. Оценка финансовых и временных потерь от использования «бумажного» документооборота // Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий [Электронный ресурс], 2006-2013, URL: <http://www.nair-it.ru/analytics/analytics7.php>. (Дата обращения: 2.10.2013 г.)
5. Какой будет информационная система будущего? // Портал "Банки, деньги, инвестиции" [Электронный ресурс], 2013, URL: <http://www.bankmib.ru/1657>. (Дата обращения: 2.10.2013 г.)

Воронежский ГАСУ, Россия

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается вопрос развития инновационной деятельности в строительной отрасли, скорость и эффективность распространения инноваций. Влияние основных субъектов инновационного процесса на развитие предприятия. Роль математической модели в определении оптимального инвестирования.

Движущей силой в процессе развития предприятия играет диффузия инноваций, которая является межличностным общением между представителями этих групп. По мере того, как одни потенциальные потребители вовлекаются в приобретение или использование инновации, они становятся источником информации для других. Чем больше людей знают об инновации (новом продукте) в момент времени t , тем чаще передается информация о ней новым потенциальным потребителям. Поэтому число тех, кто узнает об инновации (новом продукте) растет в геометрической прогрессии до тех пор, пока не сталкивается с противоположным процессом снижения оставшегося количества неосведомленных потребителей.

Скорость диффузии во многом зависит от эффективности технологической инновации. Чем раньше предприятия начинают вести инновационную деятельность, тем быстрее (и дешевле) они смогут догнать лидеров. Возникает необходимость выделения причин, связанных с инновационной активностью предприятий.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. В отличие от научно-технического прогресса (НТП) инновационный процесс не заканчивается внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги, или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается, так как новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает неизвестные ранее потребительские свойства. Это открывает для него новые области применения и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт или технологию как новые [3].

Таким образом, инновационное развитие организации тесно связано с ее инвестиционной деятельностью. Значительные инвестиции требуются как для того, чтобы довести результаты научно-исследовательских работ (лабораторные технологии) до промышленной готовности (промышленные или опытно-промышленные технологии), так и для покупки готовой промышленной технологии (которая гораздо менее капиталоемкая).

В процессе своего инновационного развития предприятие взаимодействует с государством, внешней средой (включающей потенциальных и фактических инвесторов), а также с поставщиками и потребителями ее продукции и услуг. Успешное развитие предприятия во многом зависит от инвестирования.

Разработка математической модели инвестирования инновационного предприятия является одной из важных стратегий для роста и конкурентоспособности предприятия. Математическая модель позволит дать более точный и достоверный результат в определении оптимального инвестирования[1].

Основными субъектами инновационного процесса являются имитаторы и новаторы.



Рис. 1. Субъекты инновационного процесса

Новаторы являются генераторами научно-технических знаний, создателями новшеств. Это могут быть индивидуальные изобретатели, исследовательские организации. Они заинтересованы в получении части дохода от использования изобретений.

Ранние реципиенты – это предприниматели, первыми освоившие новшество, которые стремятся к получению дополнительной прибыли путем скорейшего продвижения новшеств на рынок. Они получили название «пионерских» организаций.

Раннее большинство представлено компаниями, первыми внедрившими

новшество в производство, что обеспечивает им дополнительную прибыль.

Отстающие – компании, запаздывающие с нововведениями, что приводит к выпуску новых изделий, которые уже устарели [2].

Инновационный процесс и его формирование, играют важную роль в развитии предприятия, для современного этапа развития необходима глобализация инновационных процессов, разработка новых подходов, которые позволят эффективно развиваться и функционировать.

Любая социально-экономическая система представляет собой сложную систему, в которой взаимодействуют десятки и сотни экономических, технических и социальных процессов, постоянно изменяющихся под воздействием внешних условий, в том числе и научно-технического прогресса. В таких условиях управление социально-экономическими и производственными системами превращается в сложнейшую задачу, требующую специальных средств и методов. Среди социально-экономических систем целесообразно выделить производственную систему, которая, в отличие от систем других классов, содержит в качестве важнейшего элемента сознательно действующего человека, выполняющего функции управления (принятие решений и их контроль). В соответствии с этим в качестве производственной системы могут рассматриваться различные подразделения предприятий, сами предприятия, научно-исследовательские и проектные организации, объединения, отрасли и, в отдельных случаях, народное хозяйство в целом.

Поскольку количественные исследования на модели позволяют получать полное представление о том, как будут действовать в различных условиях реальные экономические объекты, модели могут дать большой эффект не только для целей управления, но и самого анализа глубинных процессов развития моделируемых систем. Создавая модель, исследователь неизбежно «познает» моделируемую систему: выделяет ее как объект изучения из окружающей среды, строит ее информационное и формальное описание в соответствии с поставленными целями и имеющимися возможностями (ресурсами). В дальнейшем он анализирует систему через поведение модели, изучает ее свойства, состояния, возможные изменения, разрешенные и запрещенные формы существования [4].

В современной экономике математика выступает в качестве необходимого инструмента, с помощью которого предприниматель может выбрать наилучший вариант действий из многих возможных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Околелова Э.Ю., Корницкая О.В. Модель развития инновационной деятельности предприятия/ Экономическое прогнозирование: модели и методы: материалы IX международной научно-практической конференции 26 апреля 2013 г. / под. Общ. Ред. В.В. Давниса, В.И. Тиняковой; Воронеж

гос. ун-т. [и др.]. – Воронеж: типография Воронежского ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2013-252с.

2. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. С.Д.Ильенковой. -2-е изд., переаб.и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003, с.14

3. Жариков, В.В. Ж-345 Управление инновационными процессами : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. унта, 2009. – 180 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-8265-0849-7

4. Власов М. П. Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. — Ростов н/Д : Феникс, 2005. — 409, [1] с.: ил. —(Высшее образование) ISBN 5-222-07099-9

Воронежский ГАСУ, Россия

Е.А. Корсукова

ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВ ПРИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье приводятся классификации рисков инвестиционной деятельности по различным признакам. Рассмотрены проблемы привлечения инвесторов в сферу жилищно-коммунального хозяйства в зависимости от различного рода рисков.

Инвестиционная деятельность в любой сфере экономики неразрывно связана с определением рисков, источников их возникновения и методов снижения их негативного влияния.

Риском предприятия обычно называют вероятность (угрозу) потери им части своих производственных ресурсов, недополучения доходов или возникновения непредвиденных расходов в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

4 основные функции [4]:

1. Защитная — проявляется в том, что для хозяйствующего субъекта риск это нормальное состояние, поэтому должно вырабатываться рациональное отношение к неудачам;

2. Аналитическая — наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов правильного решения;

3. Инновационная — проявляется в стимулировании поиска нетрадиционных решений проблем;

4. Регулятивная — имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: конструктивной и деструктивной.

Основные свойства риска приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Свойства рисков

№ п/п	Наименование свойства	Краткая характеристика
1.	Неопределённость	Риск существует только тогда, когда возможно не единственное развитие событий
2.	Ущерб	Риск существует, когда исход может привести к негативному последствию
3.	Наличие анализа	Риск существует только когда сформировано субъективное мнение «предполагающего» о ситуации и дана качественная или количественная оценка негативного события будущего периода (в противном случае это угроза или опасность)
4.	Значимость	Риск существует, когда предполагаемое событие имеет практическое значение и затрагивает интересы хотя бы одного субъекта. Риск без принадлежности не существует

Существует несколько классификаций инвестиционных рисков [3].

I. По формам проявления:

1. Риски реального инвестирования, которые могут быть связаны со следующими факторами:

- перебои в поставке материалов и оборудования;
- рост цен на инвестиционные товары;
- выбор не квалифицированного или недобросовестного подрядчика и другие факторы, задерживающие ввод объекта в эксплуатацию или уменьшающие доход в процессе эксплуатации.

2. Риски финансового инвестирования, которые связаны со следующими факторами:

- непродуманный выбор финансовых инструментов;
- непредвиденные изменения условий инвестирования и т.д.

II. По источникам возникновения:

1. Систематический (рыночный, недиверсифицируемый) риск, возникает для всех участников инвестиционной деятельности и всех форм инвестирования. Определяется сменой стадий экономического цикла, уровнем платежеспособного спроса, изменениями налогового законодательства и другими факторами, на которые инвестор повлиять при выборе объекта инвестирования не может.

2. Несистематический (специфический, диверсифицируемый) риск, который характерен для конкретного объекта инвестирования или для деятельности конкретного инвестора. Он может быть связан с компетенций

персонала руководства предприятия; усилением конкуренции в данном сегменте рынка; нерациональной структурой капитала и др. Несистематический риск может быть предотвращен за счет диверсификации проектов, выбора оптимального инвестиционного портфеля либо эффективного управления проектом

III. По видам:

- Инфляционный риск - вероятность потерь, которые может понести субъект экономики в результате обесценивания реальной стоимости инвестиций, утраты активами (в виде инвестиций) реальной первоначальной стоимости при сохранении или росте номинальной их стоимости, а также обесценивания ожидаемых доходов и прибыли субъекта экономики от осуществления инвестиций в условиях неконтролируемого опережения темпов роста инфляции над темпами роста доходов по инвестициям.

- Дефляционный риск - вероятность потерь, которые может понести субъект экономике в результате уменьшения денежной массы в обращении из-за изъятия части избыточных денежных средств, в т.ч. путем повышения налогов, учетной процентной ставки, сокращения бюджетных расходов, роста сбережения и т.д.

- Рыночный риск - вероятность изменения стоимости активов в результате колебания процентных ставок, курсов валют, котировок акций и облигаций, цен товаров, являющихся объектом инвестирования. Разновидностями рыночного риска являются, в частности валютный и процентный риск

- Операционный инвестиционный риск - вероятность инвестиционных потерь вследствие технических ошибок при проведении операций; вследствие умышленных и неумышленных действий персонала; аварийных ситуаций; сбоев в работе информационных систем, аппаратуры и компьютерной техники; нарушения безопасности и т.д.

- Функциональный инвестиционный риск - вероятность инвестиционных потерь вследствие ошибок, допущенных при формировании и управлении инвестиционным портфелем финансовых инструментов.

- Селективный инвестиционный риск - вероятность неправильного выбора объекта инвестирования в сравнении с др. вариантами.

- Риск ликвидности - вероятность потерь, вызванных невозможностью высвободить без потерь инвестиционные средства в нужном размере за достаточно короткий период времени в силу состояния рыночной конъюнктуры. Также под риском ликвидности понимают вероятность возникновения дефицита средств для выполнения обязательств перед контрагентами.

- Кредитный инвестиционный риск проявляет себя, если инвестиции осуществляются за счет заемных средств и представляет собой вероятность изменения стоимости активов или утраты активами первоначального качества в результате неспособности заемщика-инвестора исполнять свои договорные

обязательства, как в целом, так и по отдельным позициям в соответствии с условиями кредитного договора.

- Страновой риск - вероятность потерь в связи с осуществлением инвестиций в объекты, находящиеся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением.

- Риск упущенной выгоды - вероятность наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполучения или недополучения прибыли) в результате неосуществления какого-либо мероприятия, например страхования.

При любом вложении средств необходим тщательный анализ и просчет максимально возможного числа рисков. А при определении областей возникновения рисков для данного инвестиционного проекта целесообразно опираться на средства, предлагаемые прогностикой.

Прогностика – научная дисциплина, исследующая закономерности разработки прогнозов.

Прогноз — это научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, альтернативных путях и сроках их осуществления. Процесс разработки прогноза называется прогнозированием.

С точки зрения многих экспертов сферы жилищно-коммунального хозяйства, на сегодняшний день система прогнозирования в данной отрасли отсутствует практически полностью, а это не может не влиять на результаты ее деятельности. [1]

Невозможно привлечь серьезного инвестора в отрасль, которая настолько инертна при таком огромном количестве назревших проблем. На осуществление любого вида деятельности в области жилищно-коммунального хозяйства требуется такой объем средств, который сможет обеспечить только крупная инвестиционная компания. И, естественно, такой компании требуются гарантии возврата вложенных средств, пусть и через продолжительный период времени.

В итоге реальное решение проблем инвестирования в сферу ЖКХ возможно лишь при открытости и понятности механизма поступления и расходования средств. На уровне Правительства РФ в течение уже достаточно долгого периода времени ведутся разработки по созданию гарантийного фонда для инвесторов. Практика такого инвестирования за рубежом показывает, что только государственная поддержка и контроль позволит привлечь средства в одну из самых затратных отраслей экономики.

По данным информационно-консалтингового портала Indriksons.ru в некоторых странах инфраструктура национализирована, а ее обслуживанием занимаются специальные подрядчики, которым платит или государство или же сами компании. В других странах инфраструктура была передана частым компаниям, но в то же время эти компании законодательно лишены права заниматься поставками газа, воды или электроэнергии. Конечно, так или иначе, но эти расходы входят в конечную стоимость услуг для потребителя, но

опять же тарифы таких компаний, которые владеют инфраструктурой или обслуживают ее, регулируются государством, которое не допускает монополизации и большого роста цен.

«Еще один важный момент регулирования со стороны государства состоит в том, что осуществляется очень четкий и жесткий контроль для предотвращения мошенничества и краж, – отмечает Игорь Индриксонс. – Все поставщики на рынке обязаны проходить полный аудит у независимых компаний, а результаты аудита должны быть опубликованы и находятся в открытом доступе». [2]

К сожалению, на разработку решений законодательного уровня уходит слишком много времени, а как раз время является тем фактором риска, предотвратить который практически невозможно.

Таким образом, решение проблемы инвестирования сферы жилищно-коммунального хозяйства практически сводится к максимально возможному снижению риска невозврата вложенных средств. Необходимо понимать, что данная область сможет стать привлекательной для потенциальных инвесторов только тогда, когда каждому станет понятен весь механизм поступления и расходования средств. То есть речь идет не только о гарантиях, но и о возможности отслеживания в достаточно свободном доступе всех этапов инвестиционного процесса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://www.gkh-reforma.ru>
2. <http://indriksons.ru/medialibrary/articles/>
3. <http://www.risk24.ru/invriski.htm>
4. <http://ru.wikipedia.org/>

Воронежский ГАСУ, Россия

Н.Ю. Романова

ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ

Аннотация: в статье рассматриваются принципы программно-целевого бюджетного планирования на федеральном и региональном уровне, которое осуществляется в форме федеральных и областных целевых программ и их влияние на социально-экономическое развитие региона.

Исторически сложившаяся дифференциация социально-экономического развития городов и поселений сформировала условия для различий в обеспеченности собственными доходами муниципальных образований. Так, на долю городских округов, по оценкам экспертов, приходится около 65% всех налоговых поступлений, на долю муниципальных районов – около 30%, а на долю поселений – всего 5%. В результате этого более 80% муниципальных образований в настоящее время являются дотационными

В 65% местных бюджетов доля межбюджетных трансфертов превышает 50%, в том числе в 50% местных бюджетов она выше 75% [8, стр.123-125]. В условиях дотационности целевое и эффективное управление бюджетными средствами и муниципальным имуществом приобретает первостепенное значение.

Инструментом эффективного решения проблем в регионах выступают целевые программы. Целевые программы представляют собой увязанные по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплексы научно-исследовательских, опытно-конструкторских, организационно-хозяйственных и иных мероприятий, обеспечивающих эффективное решение конкретных задач в области государственно-федеративного строительства, научно-технического, экономического, инвестиционного, социально-демографического, внешнеэкономического, культурного, экологического и регионального развития Российской Федерации.

Их важнейшей особенностью является определение, исходя из народнохозяйственной значимости, экономической и социальной целесообразности состава приоритетных направлений развития и очередности их реализации с учетом возможностей финансирования программных мероприятий на федеральном, региональном или местном уровнях.

Практика показывает, что целевые программы могут быть эффективно использованы для управления социальными и экономическими процессами в регионах. Программно-целевой метод позволяет реализовать настоящую потребность в осуществлении интеграционных процессов в экономике, обусловленную, с одной стороны, возрастанием сложности, комплексности проблем экономического развития, требующих для своего решения эффективных межотраслевых, межведомственных, межрегиональных взаимодействий, и, с другой — высокой степенью отраслевой и территориальной дифференциации развития производительных сил.

Основное в программно-целевом подходе – это органическое единство четко структурированной содержательной части программы с формированием и использованием организационного и финансового механизмов ее реализации, контролем реализации. Программно-целевая деятельность представляет систему намечаемых, подлежащих осуществлению мер, действий, проведение которых призвано обеспечить достижение единой, заранее поставленной цели. Все формы, виды деятельности, охватывающие планирование, прогнозирование, организацию, координацию на программно-

целевой основе, используют общую методологию, называемую программно-целевым подходом, или программно-целевым методом.

В широком смысле слова программно-целевой метод есть способ решения крупных и сложных проблем посредством выработки и проведения системы программных мер, ориентированных на цели, достижение которых обеспечивает решение возникших проблем. Естественно, что в подобном кратком определении, отражающем главные черты программно-целевого метода, не воплощается все многообразие характеризующих его признаков. К тому же при непосредственном применении программно-целевого метода к конкретным проблемам, объектам, процессам проявляются его специфические особенности, обусловленные природой предметов и объектов и характером проблем, на решение которых ориентированы программные мероприятия [5, с. 40].

Программно-целевой метод чаще всего используется при наличии проблемных ситуаций, не находящих своего решения, и инерционного режима функционирования и развития программируемой системы. Иначе говоря, программно-целевой способ должен быть использован, если проблема не устраняется в процессе естественного функционирования системы, а, наоборот, имеет тенденцию к обострению. Вследствие этого необходимо принять специальные программные меры, сконцентрировать усилия, мобилизовать ресурсы в интересах решения проблемы в течение определенного срока. Как следует из этих положений, программно-целевой метод относится к категории проблемно ориентированных, тесно связанных с решением насущных, масштабных, долговременных проблем.

Программно-целевой метод подразумевает изначальную формулировку, постановку целей, на достижение которых ориентировано проведение мер, действий, предусматриваемых программой. Система целей программы должна быть определена на основании, с одной стороны, характера решаемой проблемы, а с другой — ресурсных возможностей ее решения с учетом ограничений, накладываемых наличием ряда проблем и общей узостью ресурсного потенциала. Постановка целей должна осуществляться в непосредственной увязке с намеченными сроками выхода на заданный целевой уровень [10, с. 73].

В текущем году в Воронежской области реализуется 95 целевых программ, из которых 39 – долгосрочные областные целевые, 11- региональные и 45- ведомственные целевые программы.

Реализация программ направлена на решение приоритетных задач социально-экономического развития области, а также на исполнение дополнительных социальных обязательств, предусмотренных майскими Указами Президента РФ.

В 2013 году на финансирование мероприятий и объектов долгосрочных областных, региональных и ведомственных целевых программ в областном бюджете предусмотрено 41,1 млрд.руб. (2012г. – 31,0 млрд.руб.), что на 32,5%

больше уровня 2012 года, в том числе ОАИП: в 2013 году – 7,13 млрд.руб. (2012г. – 5,97 млрд.руб.), что на 20,0% больше уровня 2012 года.

В 2012 году доля федерального бюджета составляет – 24%, областного бюджета – 19%, местных – 2%, внебюджетных источников – 55%.

По итогам 2012 года на 1 рубль средств областного бюджета, направленных на реализацию областных целевых программ, из других источников привлечено 4,2 рубля (в 2011 году - 3,4 рубля). К примеру, в Костромской и Владимирской областях этот показатель не превышает 1 рубля, в Калужской – 2,4 рубля.

В целом реализацию долгосрочных областных и региональных программ по итогам 2012 года можно оценить положительно, исходя из следующих параметров: степень выполнения программных мероприятий; степень достижения целевых показателей, уровень управления программой.

Из 44 областных целевых и региональных программ, положительно оценивается реализация 44 программ, что составляет 100% от общего количества областных целевых программ и региональных программ, финансируемых из областного бюджета в 2012 году.

Ежеквартальная динамика финансирования целевых программ за счет средств областного бюджета показывает, что за 9 месяцев 2012 года финансирование программ составило 57% от годового лимита, объем выполненных работ - 54%.

Это говорит о том, что в I квартале государственными заказчиками программ недостаточно активно проводится работа по заключению контрактов, объемы оконтрактованных бюджетных средств не достигают 25 процентов, поэтому объем выполненных работ в 1-ом квартале составляет – 9%, за 6 месяцев – 28%, за 9 месяцев – 56%.

Интенсивная реализация программных мероприятий начинается государственными заказчиками во второй половине года, что в итоге приводит к неполному освоению средств и невыполнению целевых показателей программ.

В текущем году федеральным законом ФЗ-104 внесены изменения в Бюджетный Кодекс РФ. Применительно к программам положениями ст. 179 установлено правовое основание для формирования государственных программ субъектов Российской Федерации.

Впервые определение государственной программы в ее новом качестве было дано в Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года. Для федерального уровня, понятие было уточнено постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации». Согласно последнему документу, государственной программой является система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной

политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

На данном этапе совершенствования государственного управления в Российской Федерации чрезвычайно важной является тема перехода к программному формату бюджета.

Федеральный бюджет на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов планируется составлять в программном формате. Большой частью регионов также предприняты конкретные действия по переходу к формированию программного бюджета на основе государственных программ. В частности: 45 субъектов РФ приняли правовые акты о порядке разработки и реализации государственных программ; 16 субъектов РФ утвердили государственные программы; в 12 субъектах РФ в законах о бюджетах на 2013 год (на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов) утверждено (установлено) распределение бюджетных ассигнований по государственным программам.

Проект перечня госпрограмм Воронежской области согласован с заинтересованными структурными подразделениями правительства области и исполнительными органами государственной власти области.

Проект перечня госпрограмм Воронежской области включает в себя 21 программу, сгруппированных по направлениям:

I. Новое качество жизни – 11 госпрограмм.

II. Инновационное развитие и модернизация экономики – 7 госпрограмм.

III. Сбалансированное развитие региона – 3 госпрограммы.

Вместе с тем, практика показывает, что задача полномасштабного внедрения программно-целевых методов деятельности органов исполнительной власти отличается методологическими и практическими сложностями. В частности, проведенный автором анализ, показал, что имеет место разнонаправленность документов стратегического планирования на уровне субъекта РФ, а также исключается правовое основание для разработки и реализации долгосрочных целевых программ, что требует совершенствования методической базы обеспечения и реализации.

Таким образом, программно-целевой подход обеспечивает четкое структурирование содержательной части программы, её органическое единство организационно-финансовым механизмом реализации и является эффективным инструментом управления бюджетными средствами в рамках программного формата бюджета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ. www.bujet.ru
2. Гиляровская С. В. О самостоятельности бюджетов в Российской Федерации

- Федерации / С. В. Гиляровская // Финансы. - 2007. - №2. – С.16-18.
3. Закон Воронежской области от 23.12.2011 №204-ОЗ «Об областном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов») - consultant.ru
4. Поляк Г. Б. Бюджетная система России: Учебник / Г.Б. Поляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.-703 с.
5. Региональная политика, направленная на снижение территориальных, экономических и социальных диспропорций в РФ // Регион: экономика и социология. – 2001. – №1. – С. 3 – 35.
6. Третнер, К. Программно-целевой метод бюджетирования в странах с переходной экономикой // Финансы - 2009 - N 9. - С. 70-75;
7. econom.govvrn.ru

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 338.4 (470.324)

Ю.М. Заварзин

ОБЗОР СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Рост удельного веса продукта строительной отрасли в валовом региональном продукте Воронежской области рассматривается в виде одного из факторов улучшения макроэкономических показателей области.

Строительная отрасль играет особую роль в многоотраслевом производственно-хозяйственном комплексе страны и её регионов, поскольку в ходе строительства создается материальный базис функционирования всех остальных отраслей экономики. Поэтому информация о состоянии строительной отрасли в регионе представляет большой интерес как для принятия управленческих решений по его развитию, так и привлечению финансовых средств в регион.

Опубликованные в статистических сборниках [1, 2] статистические показатели строительной отрасли Воронежской области за период 2008 – 2012 годы позволяют оценить её состояние после мирового экономического кризиса 2008 года.

Согласно статистическим показателям, приведённым в кратком статистическом сборнике «Воронежская область в цифрах» [1. Ворон. Обл. в цифр. 2013], с 2008 г. по 2011 г. удельный вес продукта строительной отрасли в валовом региональном продукте Воронежской области постоянно

увеличивался и составил 8,3 % в 2011 г., что на 1,9 % больше, чем в 2008 г. (таблица 1).

Согласно методологическим пояснениям, приведенным в [1], «объем выполненных работ по виду экономической деятельности "Строительство" – это работы, выполненные организациями собственными силами по виду деятельности "Строительство" на основании договоров и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками. В стоимость этих работ включаются работы по строительству новых объектов, капитальному и текущему ремонту, реконструкции, модернизации жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений.

Данные приводятся с учетом объёмов, выполненных субъектами малого предпринимательства, организациями министерств и ведомств, имеющих воинские подразделения, и объёмы работ, не наблюдаемые прямыми статистическими методами» [1. С. 74].

Из данных в таблице 1 (строка 3) следует, что объем работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство», в денежном выражении уменьшился только в 2009 г. по сравнению с 2008 г. (составил 95,7 % от уровня 2008 г.). В 2010 г. темп роста объёма был равен 131,2 %, а в 2011 г. – 121,8 %. А индекс физического объёма работ в 2009 г. составил 100,5 % относительно 2008 г., в 2010 г. он увеличился до 124,1 %, в 2011 г. он был равен 107,0 %.

Кризис существенно повлиял на объем работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство» (без субъектов малого предпринимательства). Объём этих работ в денежном выражении только в 2011 г. превысил уровень 2008 г. (таблица 1, строка 5). При этом их удельный вес в объеме работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство», постоянно уменьшался и составил 42,5 % в 2011 г., тогда как в 2008 г. он был равен 55,7 % (таблица 1, строка 6).

Влияние кризиса сказалось и на денежных расходах населения на приобретение недвижимости. Удельный вес расходов на приобретение недвижимости в денежных доходах населения почти вдвое уменьшился в 2009 г. и поднялся до 2 %, то есть уровня 2008 г., только в 2012 г. (таблица 1, строка 9).

Таблица 1

Основные показатели строительной отрасли Воронежской области
за период 2008 – 2012 годы (по данным статистического сборника [1])

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Валовой региональный продукт в основных ценах (добавленная стоимость в основных ценах) – всего, млрд рублей,	287.1	301.7	346.6	447.2	

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
в том числе: строительство, млрд рублей	18.3	21.3	27,3	36,9	
2. Удельный вес отрасли «Строительство» в валовом региональном продукте, %	6,4	7,1	7,9	8,3	
3. Объем работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство», млрд рублей	32.5	31.1	40,8	49.7	34.0 (предварительные данные)
4. Индекс физического объема, в процентах к предыдущему году	111.5	100.5	124.1	107.0	110.8
5. Объем работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство» (без субъектов малого предпринимательства), млн рублей	18.1	15.8	16.8	21.1	21.1
6. Удельный вес объема работ, выполненных без субъектов малого предпринимательства, в объеме работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство», %	55,7	50.8	41.2	42.5	
7. Число предприятий и организаций, учтенных в территориальном разделе Статрестра Росстата Воронежской области, по виду экономической деятельности – строительство (на начало		4775	4657	4570	4703 На начало 2013 г. – 4862

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
года), единиц					
8. Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. кв. м	1120.5	887.7	1049.7	996.2	1110.4
9. Удельный вес расходов на приобретение недвижимости в денежных доходах населения, %	2.0	1.1	1.3	1.8	2.0

В анализируемом периоде произошли изменения удельного веса объема строительных работ, выполненных силами организаций различных форм собственности (без субъектов малого предпринимательства) в общем объеме указанных работ по области (таблица 2). Доля объема работ, выполненных организациями с частной формой собственности, в течение пяти лет постоянно снижалась, и она составила 75,5 % в 2012 г., уменьшившись почти на 11 % по сравнению с 2008 г. А доля объема работ организаций со смешанной российской собственностью за период 2009 – 2011 годы постоянно увеличивалась. Активность организаций с государственной собственностью проявилась лишь в 2012 г., когда их доля объема работ превысила уровень 2008 г. Организации с прочей формой собственностью существенно увеличили свою долю в последние три года, которая составила 11,4 % в 2012 г.

Таблица 2

Удельный вес объема работ по виду деятельности «Строительство», выполненных собственными силами организаций различных форм собственности (без субъектов малого предпринимательства; в процентах от общего объема указанных работ по области)(по данным статистического сборника [1])

Форма собственности	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Государственная	4.1	2.8	2.2	1.6	5.6
Частная	86.4	87.2	81.3	78.3	75.5
Смешанная российская	5.8	8.0	9.5	10.4	7.5
Прочие	3.7	2.0	7.0	9.7	11.4

Для характеристики состояния строительной отрасли после кризиса рассмотрим следующие показатели.

Число строительных организаций, учтенных в территориальном разделе Статрегистра Росстата Воронежской области, уменьшалось в 2009 и 2010 годах (таблица 1, строка 7). Количество строительных организаций начало

увеличиваться в 2011 г., и лишь на начало 2013 года их число (4862) превысило уровень (4775) начала 2009 г.

Согласно методике учета, «к строительным организациям относятся все общестроительные и специализированные организации, включая ремонтно-строительные организации, тресты (управления) механизации и домостроительные комбинаты, буровые организации, осуществляющие строительство разведочных скважин на нефть и газ, и другие организации, осуществляющие вид деятельности «Строительство» в соответствии с классификатором ОКВЭД (раздел F, класс 45). В число строительных организаций включаются юридические лица всех форм собственности, филиалы, структурные подразделения, субъекты малого предпринимательства, выполнявшие работы по договорам строительного подряда и (или) государственным контрактам, заключаемым с заказчиком» [1. С. 74].

Из статистических данных о структуре основных фондов в строительных организациях области в «Воронежском статистическом ежегоднике» [2 Ворон. Стат. ежег. 2011], которые приведены в таблице 3, следует, что в ней не произошло существенных изменений за период 2007 – 2010 годы.

Данные об основных фондах строительной отрасли области и степени их износа приведены в таблице 4. Из них следует, что доля основных фондов организаций по виду экономической деятельности «Строительство» в основных фондах по видам экономической деятельности области увеличилась в 2010 г. до 1,8 %, тогда как в 2008 и 2009 годах она составляла 1,2 % (строка 4). Степень износа основных фондов в строительной отрасли области увеличилась на 1,4 % в 2010 г. и составила 38,5 % (строка 5). Следует отметить, что она меньше на 9 %, чем степень износа основных фондов по видам экономической деятельности области (строка 2).

Таблица 3

Структура основных фондов в строительных организациях (на конец года;
без субъектов малого предпринимательства) в процентах к итогу
(по данным статистического ежегодника [2])

Основные фонды	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Здания, сооружения и передаточные устройства	33.8	29.5	36.2	32.8
Машины и оборудование	39.5	42.1	36.7	38.8
Транспортные средства	23.8	25.6	24.7	25.6
Прочие основные фонды	2.9	2.8	2.4	2.8

Таблица 4

Степень износа основных фондов строительной отрасли Воронежской области (по данным статистического ежегодника [2])

Основные фонды	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1. Основные фонды по видам экономической деятельности в Воронежской области (на конец года, по полной учетной стоимости), млн. рублей	674657	738634	788059
2. Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности (на конец года), в %	47.3	46.1	47.5
3. Основные фонды по виду экономической деятельности «Строительство» (на конец года, по полной учетной стоимости), млн. рублей	8122	8702	13943
4. Удельный вес основных фондов по виду экономической деятельности «Строительство» в основных фондах по видам экономической деятельности в Воронежской области, в %	1.2	1.2	1.8
5. Степень износа основных фондов по виду экономической деятельности «Строительство» (на конец года), в %	36.7	37.1	38.5

По данным статистического ежегодника [2], в 2010 г. число занятых в строительстве равнялось 67,5 тыс. человек, и оно составляло 6,4 % от всех занятых в экономике области. В 2009 г. доля занятых в строительстве равнялась 6,3 %, то есть она была меньше.

Потребность в работниках в строительстве в 2010 г. составляла 16 482 человек, из них в рабочих – 15 090 человек. Всего было принято 46,4 % работников, а уволено 47,2 %. Таким образом, в 2010 г. показатель общего оборота рабочей силы в строительной отрасли области равен 93,6 % (46,4 % + 47,2 %), а текучесть кадров – 47,2 %.

Заметим, что в 2010 г. всего в экономике области было принято на работу 25,1 % работников, а уволено – 25,4 % [2].

Возможно, что такое положение с текучестью кадров в строительстве повлияло на существенный рост зарплаты в этой отрасли в 2011 г. Так, среднемесячная начисленная заработная плата работников в строительстве составила 15 517 руб., что на 18 % больше чем в 2010 г. (13 100 руб.) (таблица 5).

Следует отметить, что среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников строительной отрасли превысила среднюю заработную плату работников по отраслям области только в 2012 г., а в течение 2008 – 2011 годов она была меньше (таблица 5; данные для 2012 г. – предварительные) [1].

Таблица 5

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, рублей (по данным статистического сборника [1])

Заработная плата	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности области, всего	11490.2	12786.1	14337.3	16054.7	19537.4
В строительной отрасли	11345.5	12111.5	13099.6	15517.0	20695.4

Вследствие кризиса наблюдалось снижение темпа роста цен в строительной отрасли. При этом выявляется некоторая особенность в росте цен отрасли во время спада в 2009 г. Так, цены на строительные работы снизились на 5 % по сравнению с 2008 г., а цены на машины и оборудование, используемые в строительстве, повысились на 8,5 % (таблица 6).

Таблица 6

Индексы цен строительной продукции (по данным статистического ежегодника [2])

Индексы цен	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Сводный индекс цен строительной продукции (декабрь в процентах к декабрю предыдущего года)	112.7	98.0	110.3	109,1
Сводный индекс цен строительной продукции в процентах к предыдущему году	119.9	100.8	105.9	
в том числе:				
индекс цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы)	125.1	95.4	105.5	
на машины и оборудование, используемые в строительстве	112.8	108.5	104.2	

Согласно данным статистического сборника [1], которые приведены в таблице 7, влияние кризиса заметно и в жилищном строительстве. В 2012 году организациями всех форм собственности введено 1110.4 тыс. кв. м жилья, однако это всё ещё ниже уровня 2008 г. на 10 тыс. кв. м. (строка 1). При этом число построенных квартир (15581) также не превысило уровень 2008 г. (строка 4).

Оба вышеуказанных показателя имеют минимальные значения в 2009 и 2011 годах, то есть в годы, когда средний размер квартир и доля «четырёхкомнатных и более» квартир имели максимальные значения. Такая корреляция связана, по-видимому, с тем, что в эти годы вводилась большая доля многокомнатных квартир в общем вводе квартир.

В 2012 г. удельный вес однокомнатных квартир в общем вводе квартир увеличился и составил 42 %, а удельный вес «четырёхкомнатных и более» квартир уменьшился до 8,1 %. Что касается удельных весов двухкомнатных и трехкомнатных, то они также снизились по сравнению с 2011 г. (строка 6). Все это может указывать на изменение строительной политики в жилищном строительстве – переориентация на строительство квартир меньшего размера.

Таблица 7

Ввод жилых домов за счет всех источников финансирования
(по данным статистического сборника [1])

Жилищное строительство	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. кв. м	1120.5	887.7	1049.7	996.2	1110.4
2. Темп роста (снижения) ввода жилых домов, в процентах к предыдущему году	115.0	79.2	118.2	94.9	111,5
3. Из общего объема ввода жилых домов – введено населением за счет собственных и привлеченных средств, тыс. кв. м общей площади	326.7	369.5	349.9	400.7	406.0
4. Число построенных квартир (включая квартиры в общежитиях), единиц	15451	11534	14433	12700	15581
5. Средний размер квартир, кв. м общей площади	72.5	77.0	72.7	78.4	71.3
6. Распределение квартир по числу комнат в них, в процентах от общего ввода:					
однокомнатные	34.2	32.3	36.5	36.5	42.0
двухкомнатные	35,7	34,8	36,5	34,2	31,9
трехкомнатные	21.4	22,0	18,8	18,5	18,0
четырёхкомнатные и более	8.7	10,9	8,2	10,8	8,1

Таким образом, кризис 2008 г. отрицательно повлиял в последующие годы на следующие статистические показатели строительной отрасли Воронежской области: уменьшился объём выполненных работ в строительстве, сократилось общее число строительных организаций, уменьшился ввод в действие жилых домов, снизились расходы на приобретение недвижимости населением области.

Проанализированные в статье статистические показатели не дают оснований для вывода, что в 2012 г. результаты деятельности строительной отрасли области достигли докризисного уровня.

Положительным результатом деятельности строительной отрасли является, по-видимому, рост удельного веса её продукта в валовом региональном продукте Воронежской области. Привлечение инвестиций в строительство, в том числе и государственных, будет способствовать улучшению макроэкономических показателей области, что актуально, учитывая снижение темпа роста ВВП страны в настоящее время.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Воронежская область в цифрах. 2013: Стат. сб. / Воронежстат. – В 75 Воронеж, 2013. – 84 с.
2. Воронежский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб. / Воронежстат. – В 75 Воронеж, 2011. – 324 с.

Воронежский ГАСУ, Россия

С.С. Уварова, С.В. Беляева

ПРИНЦИП ФРАКТАЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ И ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

В статье произведено обоснование принципа фрактальности при построении системы управления инвестиционно-строительным комплексом, доказана необходимость учета фрактальности при вмешательстве государства в экономику комплекса

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, закреплённого 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.



Рис.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.



Рис.2.Экономическая функция государственного регулирования инвестиционно-строительного комплекса

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.

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 [4] 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).

	Планирование (прогнозировани е)	Организация (координация)	Распоряжение (регулирувани е, мотивация)	Контрол ь
Государственно е управление				
Отраслевое управление				
Управление предприятием				
Управление проектом				

Рис.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.



Рис.4. Методы государственного регулирования строительного комплекса

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

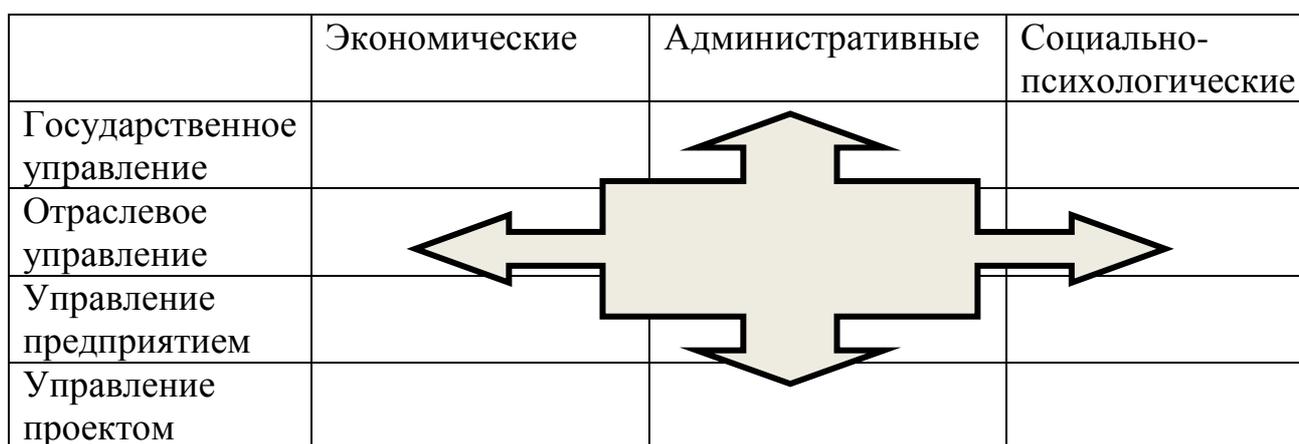


Рис.5. Подобие методов управления на всех уровнях иерархии управляющей подсистемы системы управления ИСК

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.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

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.
4. Свод знаний по управлению проектами (РМВОК) / Пер.сангл. – М.: ПМСОФТ, 2000.

Воронежский ГАСУ, Россия

УДК 336(075)

Дьяконова С.Н., Шарапова Е.А.

ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В работе исследовано понятие экспертизы инновационных проектов. Приводится и анализируется процесс экспертизы инновационных проектов. Даются критерии проведения экспертизы, требования, предъявляемые к проектам. Разграничивается экспертиза, зависящая от типа проектов. Особое внимание уделяется экспертизе венчурных проектов.

Дьяконова С.Н., Шарапова Е.А., 2013

В последние годы становится очевидным тот факт, что динамизм и уровень развития инновационной сферы создает основу успешного функционирования экономики промышленно развитых и постиндустриальных стран, усиливает различия между богатыми и бедными регионами.

Большинство производителей стремятся к расширению источников новых идей, поддержанию их непрерывного потока и созданию благоприятного климата, стимулирующего инновационную деятельность.

Научно-техническая революция и непрерывно растущие инновационные процессы в экономике привели к резкому возрастанию значимости интеллектуальных ресурсов, которые сегодня стали главным фактором экономического роста и успеха в конкурентной борьбе [1, с. 329].

Одним из главных вопросов в осуществлении инновационного проекта является его финансирование. Однако этот этап является и самым сложным для реализации инновации и успеха освоения рынка новыми продуктами.

Инновационные фирмы в новейших, наукоемких отраслях сталкиваются с высоким коммерческим риском. Как показывают исследования зарубежных ученых, только 10 % инвестируемых крупных инновационных проектов оказываются достаточно рентабельными. Большинство инновационных проектов являются убыточными во всем мире (по некоторым данным до 80 %) и это нормально, несмотря на проведение экспертизы и несмотря на качественный менеджмент, например в таких странах, как США, где провалившиеся проекты считаются успешными с точки зрения научно-технической значимости [2, с.40].

При финансировании инновационных проектов, реализация которых связана с высоким уровнем финансового риска и неопределенностью коммерческого результата, инновационные предприятия могут использовать различные формы кооперации, включая венчурные фонды, партнерские соглашения на всех стадиях разработки, освоения и внедрения инноваций.

Венчурный капитал (называемый часто рисковым) – особая форма вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода [3, с. 87].

Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного бизнеса в современном понимании зародился в США в середине 50-х годов. Рисковый бизнес не случайно получил свое название, его отличают неустойчивость, ненадежность положения, большое количество неудачных - «провальных» проектов.

Венчурное предпринимательство в России имеет целый ряд проблем для осуществления своего развития: отсутствие законодательного обеспечения, несовершенство механизма инвестирования, высокий риск финансирования инновационных разработок, недостаток квалифицированного персонала и т.п.

Решение о финансировании инновационных проектов осуществляется на основе профессиональной научно-технической экспертизы,

подтверждающей реальность идею проекта и детального финансово-экономического анализа.

Процесс экспертизы, принятие решения о финансировании и организация финансирования зависят от типа проекта. Немаловажным показателем является и стадия осуществления самих инвестиций.

Так в России сложилась следующая «цепочка финансирования»:

1. Грантовые программы и фонды содействия.
2. Посевные фонды.
3. Организации бизнес-ангелов (частных инвесторов).
4. Венчурные фонды.

Необходимо правильно выбрать тип финансирования в соответствии с требуемой суммой и стадией развития проекта!

1. Грант.
2. Средства фондов.
3. Кредит, имеющий следующие особенности:
 - дается под эквивалентный залог имущества;
 - возвращается с процентами;
 - кредитор не участвует в управлении компанией.
4. Инвестиции:
 - предоставляются за долю в компании;
 - не возвращаются;
 - инвестор и предприниматель – партнеры, объединенные одной целью.

Необходимо отметить, что в ряде случаев финансирование может оборваться на первой стадии – выдача/получение грантов. Как раз такой вариант чаще всего проходит в научно-исследовательских организациях и вузах.

На рис. 1 показан процесс проведения экспертизы инновационных проектов. Показаны отличия при экспертизе исследовательских проектов, основанных на разработках НИОКР (в вузах, НИИ и прочих научных организациях), а также венчурных проектов.

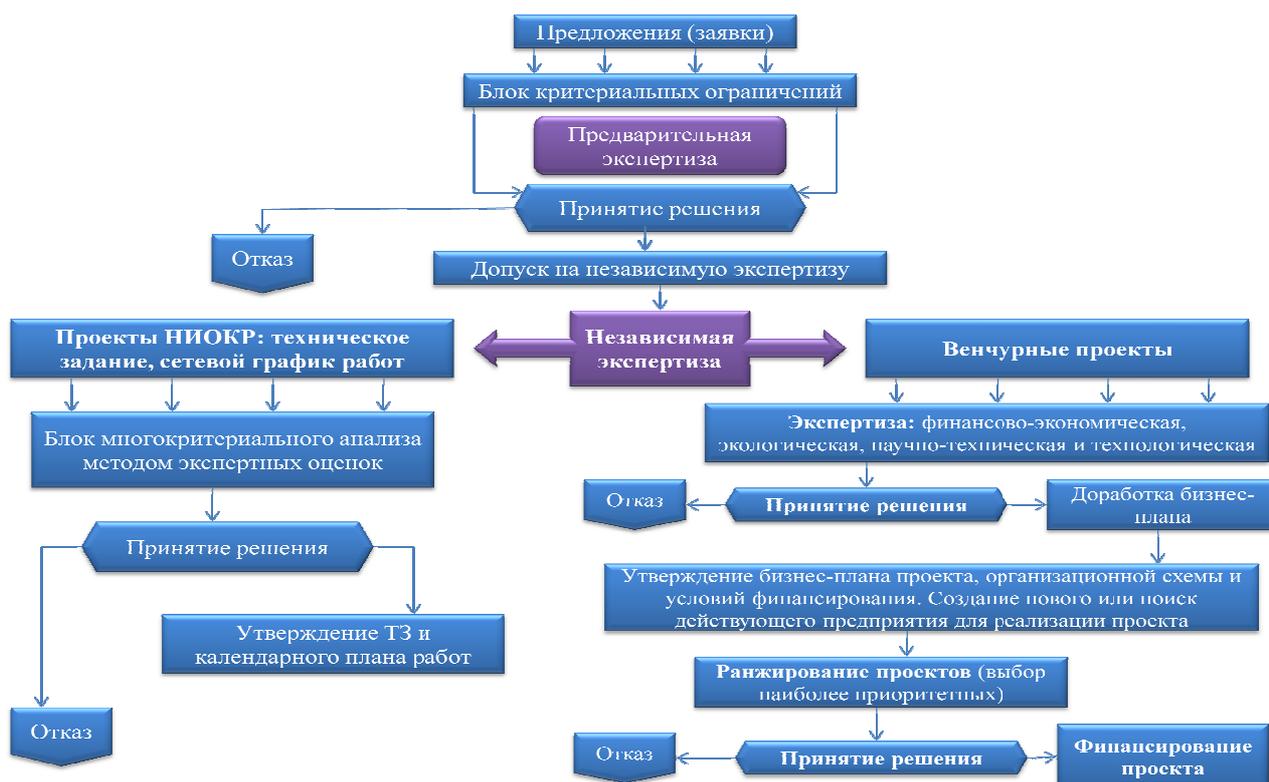


Рис. 1. Процесс проведения экспертизы инновационных проектов

Экспертиза должна отвечать следующим требованиям:

- многокритериальность;
- низкая стоимость экспертных работ;
- низкая трудоемкость экспертных работ;
- возможность привлечения нескольких независимых экспертов;
- возможность сравнения инновационных проектов между собой.

Критериями экспертной оценки являются:

- новизна;
- научно-технический уровень;
- реалистичность идеи;
- прикладное значение научных исследований, проводимых в рамках проекта;
- правовая защита;
- экологичность (т.е. воздействие результатов инновационного проекта на окружающую среду);
- величина прибыли, превышающая средние показатели для данной отрасли;
- наличие бизнес-плана;
- техническая реализуемость;
- социальная эффективность, т.е. влияние внедрения проекта на социальные критерии;
- квалификация работников, осуществляющих проект;

- уровень и профессионализм управляющих инновационным проектом.

В условиях рыночной экономики наименее предсказуемое место – реализация продукции и услуг на рынке. Поэтому особое внимание получает этап предварительной экспертизы должно уделяться аспектам, связанным со сбытом продукции, изготавливаемой по инновационному (венчурному проекту).

Предварительная экспертиза включает следующие вопросы:

1. Цели, стратегия и политика предприятия.
2. Характеристика инновационного продукта.
3. Исследование и характеристика рынка.
4. Стадии НИР, ОКР и производства продукции.
5. Правовое обеспечение.
6. Финансирование.
7. Мероприятия по минимизации рисков.

Для получения полной оценки инновационного проекта необходимо оценить каждую позицию и на основе обобщенной оценки принимать решение об эффективности проекта.

Независимая экспертиза включает в себя:

- финансово-экономический анализ проекта;
- оценку риска проекта;
- экологическую экспертизу.

Необходимо рассмотреть инвестиционные показатели эффективности проекта, эффективность производственной деятельности предприятия и его финансового состояния. Для каждого проекта производится несколько вариантов расчетов с различными наборами входных данных, учитывающих оптимистичный и пессимистичный ход развития проектов. Результаты финансово-экономического анализа, дополненные результатами анализа риска и заключением руководителя экспертной комиссии, поступают руководству венчурной компании для принятия решения о дальнейшем финансировании инновационного проекта [3, с.101].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дьяконова С.Н., Макаров Е.И. Интеллектуальная собственность как реализованная инновация // Электронный научный журнал «Инженерный вестник Дона» № 2. – 2012. – 0,6 п.л., в т.ч. авторских – 0,3 п.л.
2. Дьяконова С.Н. Инновационное развитие: концепции, управление, практическая реализация: монография / С.Н. Дьяконова. – Воронеж: издательство «ИСТОКИ», 2012. -155 с.
3. Аньшин В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе / В.М. Аньшин, С.А. Филин. - М.: «Анкил», 2003 - 360 с.