

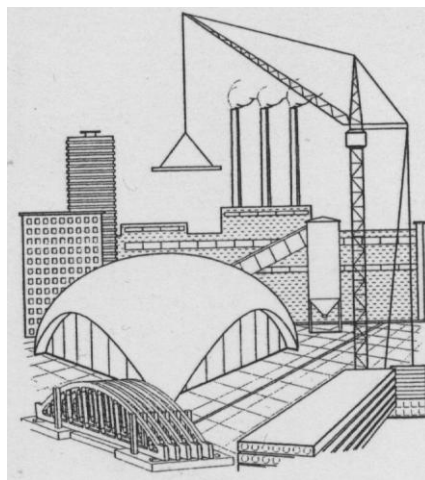


Федеральное агентство по образованию  
Администрация Волгоградской области  
Администрация городского округа «г. Михайловка» Волгоградской области  
ОАО «Себряковцемент»  
Волгоградское региональное отделение Российского общества по механике грунтов,  
геотехнике и фундаментостроению  
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный  
университет»  
Себряковский филиал ГОУ ВПО «Волгоградского государственного архитектурно-  
строительного университета»

**Социально-экономические и технологические проблемы  
развития строительного комплекса региона. Наука.  
Практика. Образование.**

**Материалы II Всероссийская научно-практическая  
конференция  
(на базе СФ ВолгГАСУ) 18-19 декабря 2008 года**

**ЧАСТЬ III**



**Волгоград 2008**

**УДК 338.45:69+69(470.45)(063)**

**ББК 65.31+38(235.54)Я43**

**С 692**

**Редакционная коллегия: проф. Калашников С.Ю., проф. Богомолов А.Н., проф. Т.К. Акчурин, доц. Т.А. Забазнова, проф. М.К. Беляев, проф. Б.А. Навроцкий, проф. В.А. Бабкин, доц. С.А. Волконская.**

**С692**

**Социально-экономические и технологические проблемы развития строительного комплекса региона. Наука. Практика. Образование.** Материалы II Всероссийская научно-практическая конференция (на базе СФ ВолгГАСУ) 18-19 декабря 2008 года, г. Михайловка, Волгоградской области: В трёх ч./Волгогр.гос.архит.-строит.ун-т. Волгоград: ВолгГАСУ, 2008г., ч.3, 320 с.

**ISBN**

В материалах представлены теоретические и экспериментальные результаты исследований в области региональных и социально-экономических проблем развития строительного комплекса Волгоградской области по следующим направлениям: стратегия развития строительного комплекса и ЖКХ в регионе; социально-экономические аспекты развития строительного комплекса и ЖКХ региона; образовательные услуги, как фактор развития строительного комплекса; инноватика в технике и технологиях. В материалах содержатся статьи и доклады участников конференции: представителей органов власти, ведущих специалистов, жилищно-коммунальных служб, строительных организаций, ученых и преподавателей вузов по выше указанным направлениям.

Предназначены для научных и инженерно-технических работников, преподавателей вузов и аспирантов.

**УДК 338.45:69+69(470.45)(063)**

**ББК 65.31+38(235.54)Я43**

**ISBN**



© Авторы материалов конференции, 2008

© Государственное учреждение высшего профессионального образования

«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

## Содержание

### Образовательные услуги, как фактор развития строительного комплекса.

#### Социально-экономические аспекты развития строительного комплекса и ЖКХ региона.

Карпушко Е.Н. Интернет-маркетинг как один из ключевых методов позиционирования.....	7
Назаров А.В., Никулин П.С., Киселев Д.Е. Нет ипотеки, нет развития!.....	15
Дубнюк Е.Н. Территориальные органы самоуправления как фактор социально-экономического развития (на примере г. Волгограда).....	23
Донченко С., Черкесова Е., Мазница Е.М. Проблемы подготовки кадров и перспективы развития малого инновационного предпринимательства (на примере Волгоградской области).....	30
Донченко С.Н., Черкесова Е.В., Мазница Е.М. Малое и среднее предпринимательство России в условиях мирового экономического кризиса.....	34
Голубева Е. А. Реорганизация предприятия в целях повышения эффективности его функционирования.....	39
Волконская С.А. Развитие студенческого предпринимательского потенциала.....	45
Бударина Е., Степанова Е. Привлекательность «синтезированных» депозитов.....	48
Беляев М.К., Никонорова Ю.А. Создание экономического механизма энергоресурсосбережения в ЖКХ.....	52
Панова О.И. Особенности работы специалиста по слияниям и поглощениям.....	62
Касулина Ю. С. Действенный инструмент рыночной экономики в строительстве - инжиниринг.....	69
Акчурин Г.Т. Лисовой В.И. Простотова А.В. О программах для учета муниципальных облигаций и расчета начислений по размещенным ценным бумагам для информационно – вычислительных центров крупных муниципальных образований.....	74
Амельченко М.Н., Максимчук О.В. Активизация кредитных операций банка с юридическими лицами.....	78
Мельникова С.А. Современный строительный комплекс-многоотраслевая экономическая система.....	89
Максимчук И.В. Управление рисками в системе управления реализацией жилищной политики города.....	96
Ялымова В.М. Подходы к определению инвестиционной привлекательности города.....	108
Андреасян М.А. Тенденции развития рынка недвижимости.....	116
Баличев Р.В. Основы устойчивого развития малого предпринимательства в строительстве.....	122
Андреасян М.А. Совершенствования процесса принятия решения на рынке недвижимости .....	132
Борисов А.В. Проблемы формирования имиджа предприятий строительной отрасли.....	136
Мамедова О.П., Силкина Ю.О. Экономическое сознание как регулятор экономического поведения.....	147
Богомолова И.В., Быхалова И.Г. Экстраполяционный взгляд на устойчивость развития.....	155
Яценко С.О. Оценка инвестиционного потенциала институциональных инвесторов Волгоградской области в отношении региональной социальной инфраструктуры.....	158
Поляков В.Г. Строительство новых горно-обогатительных комбинатов как перспектива вхождения России на мировой рынок калийных удобрений.....	163
Небесский В.Д. Управление инновациями посредством моделирования.....	169
Арефьева Н. Состояние Волгоградского рынка строительства жилья и недвижимости.....	172
Пацюк Е.В. Значение маркетинговых исследований на предприятиях по производству строительных материалов при внедрении комплекса маркетинга .....	175
Лукьянсков А.М. Актуальность темы исследования «Стратегии развития рынка жилой недвижимости в волгоградской области» .....	180
Фурсова А.В. Региональный строительный рынок: Особенности его развития в условиях рыночной экономики .....	187
Корябкина М.Г., Дроздов А.М., Холодова Г.И. Использование венчурного капитала в работе финансового управляющего.....	192
Нидзий Т.И., Поляков В.Г. Инвестиции — сила «паруса» экономики.....	195
Лукьянсков А.М. Актуальность исследования по теме «Стратегии развития рынка жилой недвижимости в Волгоградской области».....	200
Антонян О.Н. Направления совершенствования и повышения гибкости учетной системы накладных расходов на предприятиях дорожного хозяйства .....	208
Мавлютов Р. Р. Изменения в законодательстве о коллективных инвестициях в недвижимость.....	214
Белоусов А.С., М.К. Беляев. Организационно экономическая модель формирования кадастра городских территорий .....	221
Беляев М.К. Инвестиционная политика как элемент системы управления инвестиционной адаптивностью региона.....	234
Емцев Е. М. Развитие методологических подходов к управлению стоимостью строительной продукции с целью обеспечения конкурентоспособности на рынке.....	245
Кравченко И.Г. К проблеме сохранения архитектурного наследия.....	254

<b>Степаненко О.С., Никонорова Ю. А.</b> Состояние и перспективы развития экологического страхования в РФ.....	<b>257</b>
<b>Кравченко И.Г.</b> Традиции в системе культурно-исторического наследия.....	<b>261</b>
<b>Володина И. В., Секачева Е.Ю.</b> Фитбол — это модно и эффективно.....	<b>265</b>
<b>Бударина Е, Степанова Е., Мазница Е.М.</b> Проблемы современного ипотечного кредитования: отечественный и зарубежный опыт.....	<b>269</b>
<b>Карбаинова Е. Г., Кочура Т.С., Баранова Н.В.</b> Оценка инвестиционной привлекательности акций на примере предприятия г. Волгограда ОАО «ВЗ ЖБИ-1».....	<b>273</b>
<b>Спиридонова А.А., Шурховецкая Е.А., Мазница Е.М.</b> Приоритетные национальные проекты: «Доступное и комфортное жилье – граждан России».....	<b>293</b>
<b>Кучина А.Ю.</b> Повышение ставок по вкладам как инструмент борьбы за конкурентоспособность банков.....	<b>297</b>
<b>Дворнова Е.Г.</b> Культура предпринимательства.....	<b>301</b>
<b>Акчурин Г.Т., Лисовой В.И., Простотова А.В.</b> О программах для учета муниципальных облигаций и расчета начислений по размещенным ценным бумагам для информационно – вычислительных центров крупных муниципальных образований.....	<b>303</b>
<b>Рогачева А.А., Холодова Г.И.</b> «Возможность использования целевой функции в экономическом анализе и финансовом менеджменте».....	<b>307</b>
<b>Храпова Е.А., Перекрестова Л.В.</b> Пути и перспективы повышения эффективности налогового контроля в России.....	<b>313</b>

## **Участники конференции**

- Администрация Волгоградской области
- Администрация г. Михайловки Волгоградской области
- ОАО «Себряковцемент»
- Волгоградское региональное отделение Российского общества по механике грунтов, геотехнике и фундаментостроению
- ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»
- Себряковский филиал ГОУ ВПО «Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета»
- Волгоградский государственный университет
- Волгоградский государственный педагогический университет
- Волгоградский государственный технический университет
- Волгоградский государственный архитектурно – строительный университет
- Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия
- Южно- российский государственный университет экономики и сервиса
- Северо- кавказский государственный технический университет
- Тюменский государственный архитектурно- строительный университет
- ФГУ ДСД «Черноморье» г. Сочи
- Самарский государственный экономический университет
- Московский институт био-химической физики

**Образовательные услуги, как фактор  
развития строительного комплекса**

**Социально – экономические  
аспекты развития строительного  
комплекса и ЖКХ региона**

## **Интернет-маркетинг как один из ключевых методов позиционирования.**

*Карпушко Е.Н.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный  
университет*

В данной статье рассматриваются вопросы позиционирования компаний в среде Интернет. В рамках проводимого анализа прослеживается эволюция Интернет-позиционирования, его трансформация от Интернет-присутствия к Интернет-маркетингу. Кроме того, исследуется система параметров, влияющих на эффективность Интернет-маркетинга как одного из методов позиционирования компаний, а также определяются их оптимальные значения.

В последнее время позиционирование играет все большую роль в функционировании любой организации, вне зависимости от того, в какой сфере деятельности данная организация работает. При этом, несомненно, разнятся применяемые способы и методы позиционирования, его цели и используемые средства.

В общем смысле под позиционированием понимается деятельность компании направленная на особое, отличающееся от конкурентов представление товара потребителю. Основной целью позиционирования является занятие определенной и при этом, максимально эффективной позиции товара по отношению к конкурентам, то начинать позиционирование необходимо с исследования рынка и определения позиций конкурентных товаров. Позиционирование товара относительно конкурентов может осуществляться по нескольким направлениям. К ним можно отнести и особенные свойства продукта, и стоимость, и определенное эмоциональное отношение.

Кроме того, в последнее время все большее распространение получает позиционирование не отдельных товаров организации, а всей компании в целом.

Набор методов позиционирования чрезвычайно велик. Но среди них особенно хочется выделить методы позиционирования, связанные с Интернет-возможностями. Интернет открывает новые пути коммуникаций организаций и их клиентов, партнеров, Интернет все больше становится своеобразным «лицом» компаний. Отсутствие у организации собственного, достаточно удобного и современного сайта расценивается в настоящее время как признак недостаточной развитости, успешности компании.

Поэтому позиционирование компаний в Интернет-среде из единичного конкурентного преимущества отдельных игроков превращается в объективную необходимость, становится неотъемлемым условием эффективности работы практически любой организации.

При этом еще несколько лет назад можно было утверждать, что создание современного сайта в Интернете является ключом к решению проблемы успешного позиционирования интересов компании в виртуальном пространстве. Однако сегодня такие утверждения можно подвергнуть сомнениям.

Крупные компании, обладающие достаточными ресурсами для реализации полномасштабных программ Интернет-позиционирования, уже не ограничиваются единственным вариантом присутствия в сети. Они стараются одновременно поддерживать собственный корпоративный сайт, тематический портал, активно налаживать контакты с различными источниками в виртуальном пространстве, способствующими распространению информации о компании, а также снабжающими саму компанию необходимой информацией.

Таким образом, можно проследить процесс трансформации Интернет-присутствия (рис. 1) в полноценный Интернет-маркетинг (рис. 2).

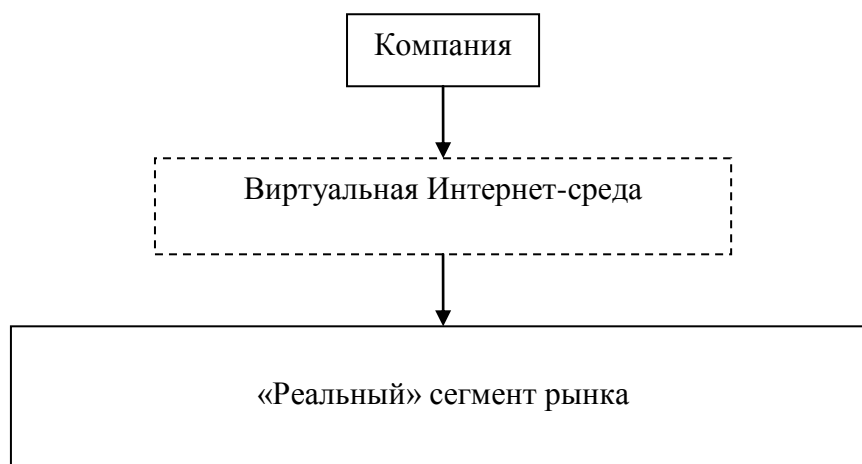


Рис. 1 Интернет-присутствие как фактор воздействия на «реальные» сегменты рынка

Источник: составлено автором

Как видно из рисунка 1, на начальных этапах позиционирование компании в Интернете сводится к формальному присутствию. При этом чаще всего данный процесс носит однонаправленный характер, то есть у компании практически отсутствует налаженная система обратной связи с целевой аудиторией, представленной в Интернет-среде. Ключевой целью такого присутствия является доведение до потенциальных клиентов или потребителей продукции данной компании комплекса информации, направленной на побуждение целевой группы к определенным действиям. То есть такое Интернет-присутствие носит довольно узкий характер, практически сводится к рекламным действиям.

Но затем постепенно происходит трансформация примитивного Интернет-присутствия в полноценный маркетинговый комплекс, реализуемый в виртуальном пространстве. Он, как и комплекс маркетинга, разрабатываемый для «реальных» сегментов рыночной среды, является сложной системой, состоящей из множества различных элементов. Это и проведение маркетинговых исследований в среде Интернет, и корректировка на их основании проводимой стратегии маркетинга, включающей такие элементы

как: разработка новых каналов сбыта (включая сбыт в виртуальном пространстве), проведение рекламных акций, разработанных специально в соответствии с особенностями Интернет-среды, участие в событиях виртуального пространства и многое другое (рис. 2).

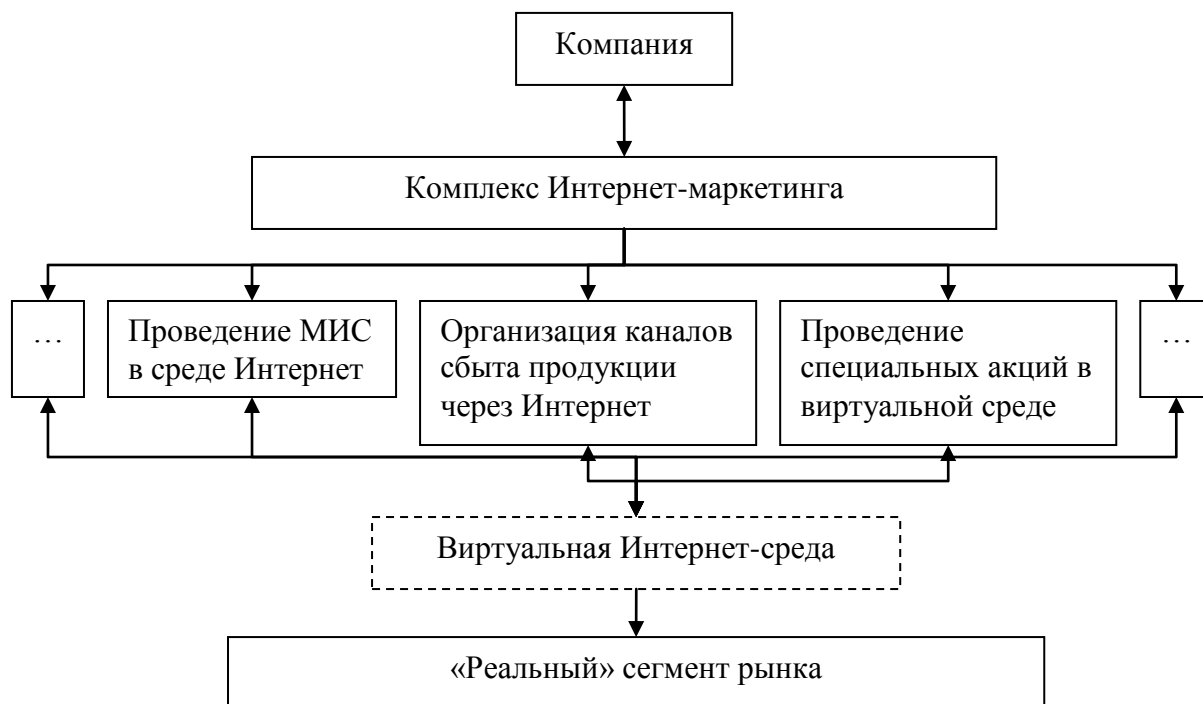


Рис. 2 Интернет-маркетинг как один из ключевых методов позиционирования

Источник: составлено автором

Таким образом, происходит более эффективное позиционирование компании в виртуальной среде, налаживается более тесный и продуктивный контакт с целевой аудиторией. Важно отметить и то, что Интернет-маркетинг, в отличие от простого Интернет - присутствия отличается высокой степенью развития систем обратной связи. Причем это проявляется не только, и даже не столько в том, как реагируют «реальные» сегменты рынка на мероприятия Интернет-маркетинга, сколько в том, как само виртуальное пространство воспринимает компанию. Это проявляется и в эффективности Интернет-рекламы, и в желании Интернет-среды откликнуться на проводимые исследования, акции компании.

Такой отклик означает, с одной стороны, что компания получает дополнительный ресурс, достаточно лояльный, для проведения маркетинговых исследований, для анализа рынка. Причем зачастую Интернет-среда сама отсеивает пользователей, которые не заинтересованы в данной компании, целевая аудитория формируется автоматически, без дополнительных затрат на это времени и средств со стороны компании, как в случае проведения маркетинговых исследований в «реальной» среде.

С другой стороны, большой отклик пользователей на события, акции компании в виртуальном пространстве также означает эффективность процесса позиционирования. При этом предполагается, что позиционирование идет одновременно в нескольких сегментах рынка – в виртуальном пространстве, где и реализуются механизмы Интернет-маркетинга, а также и в «реальном» пространстве функционирования компании.

Но, несмотря на все вышесказанное, не стоит забывать, что эффективность и результативность процессов позиционирования компании зависит не только от того, на каком этапе взаимодействия с Интернет-средой она находится – на этапе присутствия или уже на этапе реализации комплекса маркетинга – но и от конкретных параметров позиционирования в виртуальном пространстве. Рассмотрим некоторые из них.

- Предоставление информации.

Несмотря на то, что в настоящее время для многих людей Интернет уже практически заменяет реальное жизненное пространство, тем не менее для большинства его основным функциональным достоинством является предоставление информации. Как уже упоминалось, пользователи Интернета сами выбирают сайты или порталы для посещения, строго в соответствии с собственными нуждами, потребностями и интересами.

При этом позиционирование в сети Интернет в этом отношении не должно ограничиваться только описанием товаров или услуг и предоставлением возможности их приобретения. Пользователи хотят получить

ответы на вопросы, найти альтернативные пути решения собственных проблем – они хотят информации. Предоставляя пользователям информацию, компания устанавливает прочные отношения с интересной ей аудиторией.

- Возможности интерактивного контакта.

Интернет является совершенной средой для построения взаимоотношений, поскольку он делает их возможными и поощряет к интерактивным действиям. Поэтому только сайты и Интернет-ресурсы, настроенные под взаимодействие с аудиторией, на интерактивный контакт, вовлекающий пользователя в процесс общения, обмена информацией, могут считаться эффективным средством позиционирования. При этом интерактивность Интернет-ресурса должна проявляться в двух формах:

- в виде контакта с самой компанией;
- в виде взаимодействия пользователей внутри Интернет-ресурса.

Контакт с компанией может проявляться в виде уже упомянутых маркетинговых исследований, например, в виде опросов гостей сайта, голосований и т.п. При этом предпочтительными являются такие Интернет-ресурсы, которые содержат минимум рекламы, даже скрытой. Отсутствие прямого побуждения к совершению покупки, в сочетании с предоставлением интересующей пользователя информации настраивают его благожелательно как к самому сайту или Интернет-порталу, на котором он находится, но и к компании-создателю, которая хоть и упоминается, но максимально ненавязчиво. Это создает у пользователя благожелательные ассоциации с брендом компании, побуждает в дальнейшем повторить посещение данного Интернет-ресурса, что положительно сказывается на процессах позиционирования компании.

В то же время внутренние коммуникации между посетителями Интернет-ресурса могут также быть полезными для компании, так как при постоянном мониторинге откликов в гостевой книге, обсуждаемых на форуме проблем, можно выявить параметры продукта или же среды потребления, которые

раньше по каким-то причинам не учитывались специалистами при разработке стратегии маркетинга продукции компании, при проведении мероприятий по формированию имиджа компании, в процессе ее позиционирования.

- Конкретные методы Интернет-рекламы.

Чаще всего при выборе методов позиционирования компании в Интернете из всего комплекса маркетинга первостепенное внимание все же уделяется проблемам эффективной рекламы. При этом набор инструментов Интернет-рекламы можно примерно ограничить следующими методами: регистрация в поисковых системах, регистрация в рейтинговых системах, размещение банеров, обмен и размещение ссылок, использование электронных рассылок, досок объявлений, конференций, партнерских программ и т.д. Использование таких методов, безусловно, значительно увеличит количество ежедневных посещений сайта, однако это вовсе не означает то, что он заинтересует аудиторию с точки зрения предлагаемого ассортимента информационных материалов и будет периодически привлекать внимание определенной категории пользователей. Более того, общим недостатком названных методов можно назвать существующие пробелы во взаимодействии компании с целевой аудиторией при их применении. Выбор конкретных методов Интернет-рекламы должен сочетаться с остальным комплексом Интернет-маркетинга и учитывать параметры, описанные выше. При этом нужно помнить, что высокая эффективность Интернет-рекламы требует значительных материальных затрат на ее разработку и внедрение в виртуальное пространство, однако высокая посещаемость сайта после ее размещения не означает решения поставленных задач эффективного позиционирования интересов в Интернете.

- Параметры маркетинговых исследований в среде Интернет.

Преимущества маркетинговых исследований, проводимых в Интернет-среде, уже упоминались в рамках анализа параметра интерактивности Интернет-позиционирования компании. К вышесказанному хочется

добавить, что, кроме того, что активное взаимодействие компании с посетителями собственных Интернет-ресурсов является важным подспорьем в формировании маркетинговой стратегии компании, виртуальное пространство также предоставляет большие дополнительные возможности по анализу деятельности конкурентов, потенциальных потребителей и партнеров компании. Поисковые машины позволяют исследовать различные категории сайтов и их насыщенность, рейтинги и каталоги позволяют оценить активность собственного Интернет-ресурса, анализ более посещаемых сайтов-конкурентов позволит сделать выводы и внести определенные коррективы, то есть активно применять бенчмаркинг в своей деятельности и т.д. При этом, как уже упоминалось, многие барьеры, препятствующие проведению маркетинговых исследований в «реальном» пространстве в Интернете просто отсутствуют. Виртуальная среда сама генерирует активность пользователей, располагая их к тому, чтобы они делились информацией, участвуя в различных исследованиях.

Суммируя все вышесказанное, заметим, что систему параметров, которые необходимо учитывать при Интернет-позиционировании, можно представить так, как это показано на рисунке 3.

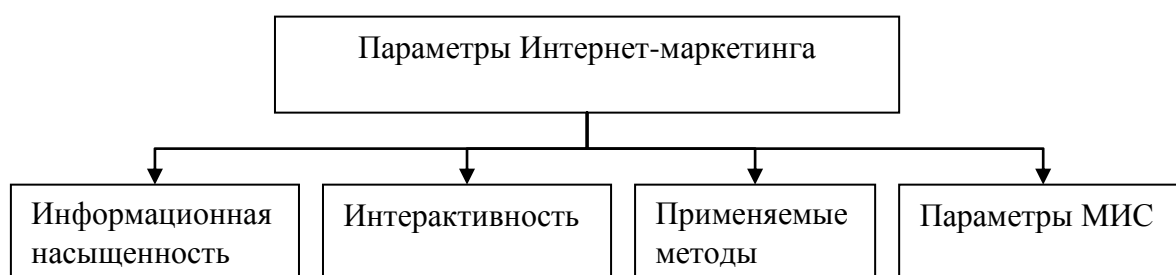


Рис. 3 Параметры Интернет-маркетинга, влияющие на эффективность процесса позиционирования компании

Источник: составлено автором

Таким образом, отметим, что на данный момент применение комплекса Интернет-маркетинга позволяет в значительной степени активизировать и повысить эффективность процессов позиционирования компаний на рынке и

в глазах потенциальных потребителей ее продукции. Это объясняется возросшей ролью Интернета как средства коммуникации и источника информации для различных слоев населения современной России. При этом необходимо отметить, что при разработке комплекса Интернет-маркетинга как одного из применяемых методов позиционирования компании, нужно руководствоваться определенными параметрами, такими как информативность маркетинговых мероприятий, их интерактивность, эффективность рекламных методов, а также возможность сочетания традиционной Интернет - деятельности с проведением исследований в виртуальной среде. Правильное сочетание названных факторов может помочь сделать Интернет-маркетинг наиболее эффективным методом позиционирования компании.

### **Нет ипотеки, нет развития!**

*Назаров А.В., Никулин П.С. ПРХД-1-04, Киселев Д.Е., к.э.н., доцент кафедры ЭУПС, Волгоградский государственный архитектурно – строительный университет, г. Волгоград*

Ни в одной стране жилая недвижимость не может быть приобретена только за счет собственных средств. Поэтому механизм ипотеки является мощным стимулом развития рынка недвижимости и соответственно, экономики в целом. Значение рынка ипотечных кредитов как нельзя лучше можно оценить в сегодняшние дни, когда ипотечный кризис в США повлек за собой разорение или резкое финансовое ухудшение деятельности банков, страховых компаний и других субъектов на рынке. Следует отметить, что кризис в США, отразился на экономике разных стран.

Ипотека – это залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости. Его обязательством перед кредитором является погашение кредита, а обеспечивает исполнение этого обязательства залог недвижимости. Недвижимость, приобретенная с помощью ипотеки, является

собственностью (с определенными ограничениями) заемщика кредита с момента государственной регистрации.

Главным преимуществом ипотеки является то, что вместо многолетнего накопления необходимой суммы на покупку жилья, возникает возможность уже сейчас жить в новой квартире (или доме). Безопасность операции обеспечивается страхованием рисков утраты права собственности на квартиру и ее повреждения, а так же потери заемщиком трудоспособности. Кроме того, у ипотеки есть еще ряд «плюсов»: заемщику ипотечного кредита предоставляется имущественный налоговый вычет, который фактически снижает процентную ставку по ипотеке за счет того, что заемщик не будет платить подоходный налог с суммы, потраченной на покупку жилья и с процентов по ипотеке. Для определенных категорий лиц приятным сюрпризом может оказаться существование в их регионе социальной ипотеки.

Однако помимо очевидных плюсов ипотеки существует ряд отрицательных моментов, причем, как для заемщика, так и для кредитора.

К недостаткам для заемщика можно отнести: переплату за объект недвижимости, за счет процентов по кредиту (в РФ с октября 2008 г. ипотека предоставляется минимум под 13 % годовых); дополнительные расходы, такие как оплата услуг оценочной компании, единовременная плата за выдачу кредита, процент за введение счета и т.п.; требование банка к заемщикам на наличие различных условий, таких как стаж работы, документально подтвержденный доход, наличие поручителей и т.п.

Главным недостатком ипотеки для банка является предоставление кредитов на длительный срок и под относительно невысокий процент. За счет этого у банков снижается объем доступных денежных ресурсов, которые необходимы для осуществления оперативной деятельности. Данную проблему, возврата в кратчайший срок отданных на длительный срок денег, необходимо рассматривать с позиции рефинансирования кредитов.

Для решения этой проблемы возникает (либо по решению государства, либо естественным эволюционным путем) вторичный рынок ипотечного кредитования. Кстати одна из проблем ипотечного рынка в России это отсутствие развитого вторичного рынка. Основных подходов к рефинансированию выданных кредитов два: выпуск банком, выдавшим ипотечный кредит, облигаций под залог закладных; организация вторичного рынка закладных.

Вторичный рынок закладных был создан и получил наибольшее распространение в США (американская или двухуровневая модель ипотечного кредитования). Разработанная модель в 30-е года XX века, во времена экономического кризиса, должна была решить проблему кредитных ресурсов и минимизировать последствия упадка жилищного рынка. По инициативе правительства США были созданы правительственные структуры - Федеральная жилищная администрация и Администрация по делам ветеранов, - которые страховали выдаваемые ипотечные кредиты. В 1935 году было создано также Агентство финансирования работ по реконструкции и на его основе в 1938 году - Федеральная национальная ипотечная ассоциация «Фэнни Мэй», благодаря которой окончательно сложилась существующая на данный момент двухуровневая система. В последствии в 1968 г. от нее отделилась "сестра" – «Джинни Мэй». «Фэнни Мэй» выкупает ипотечные кредиты, которые застрахованы Федеральной жилищной администрацией и Администрацией по делам ветеранов, а так же частные кредиты, выданные под залог недвижимости. Так как она выступает долгосрочным инвестором - ведет выпуск ценных бумаг, также имеет собственные обязательства: векселя, облигации.

«Джинни Мэй» является государственной структурой и имеет собственный портфель ценных бумаг, который приносит проценты, на которые реализовываются различные программы, так же берет займы у Государственного казначейства.

В 1970 г. была создана Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита «Фредди Мэк», главной задачей которой является покупка и последующий выпуск ценных бумаг на основе кредитов без государственной гарантии. Существует и еще ряд агентств, работающих на вторичном рынке жилищного кредитования.

В настоящее время компании «Фэнни Мэй» и «Фредди Мэк» взяты под прямой государственный контроль в связи с кризисом. Возникает вопрос, а каковы же причины такой ситуации?<sup>1</sup>

Одним из условий эффективного функционирования вторичного рынка ипотечных кредитов является: сумма находящихся в обороте ипотечных ценных бумаг должна быть меньше или равна сумме выданных ипотечных кредитов, а срок обращения ценных бумаг не должен превышать срок действия ипотечных и кредитных договоров. Нарушение первой части данного условия и явилось одним из факторов кризиса в США.

В последние года кредитные организации выдавали кредиты с высоким риском невозврата, это привело к банкротству таких организаций, что соответственно отразилось и на вторичном рынке ипотечных кредитов (инвесторы не смогли передать «дефолтные кредиты» первоначальному кредитору). Интересно, что одним из факторов отказа платить по кредитам (помимо инфляции) явилось падение стоимости недвижимости.

Продажа ипотечных кредитов на вторичном рынке, как правило, осуществляется с использованием ипотечных пулов – совокупность закладных, объединенных общими характеристиками. Естественно, что в пулы объединялись как рискованные, так и надежные закладные.

Ипотечный кризис в США серьезно затронул и другие страны, т.к. инвесторами на вторичном рынке выступали не только американские, но и международные инвесторы.

---

<sup>1</sup> Рассмотрение причин финансового кризиса не является целью статьи, поэтому остановимся лишь на некоторых.

Одноуровневая (континентальная, германская, европейская) модель, принципиально отличается от двухуровневой тем, что банк самостоятельно выпускает ценные бумаги (облигации, сертификаты, закладные листы). Обеспечением данных ценных бумаг являются выданные банком ипотечные кредиты, в связи с этим у приобретателей таких ценных бумаг не должно возникать сомнений в надежности обеспечивающего кредита, а у банка в финансовой надежности заемщика. Кстати при такой системе невыгодным условием для банка является досрочное погашение ипотечного кредита.

Так же в Германии существует и специфическая форма ипотеки - немецкая модель стройсбережений. Она основана на приобретении жилья через стройсберкассы (ССК). Открывая счет, его нужно регулярно пополнять. Как только накопившаяся сумма будет равна 40-50%, от стоимости жилья - можно рассчитывать на кредит под хорошие проценты. Долг выплачивается в течение оговоренного срока. До окончательного погашения займа недвижимость находится в собственности банка, а из средств от выплат процентов формируется фонд для выдачи кредитов тем, кто вступил в стройсберкассу позднее. Но в последние годы стройсберкассы стали мало популярны, так как обычные банки предоставляют кредиты под низкие проценты. Главным отличием системы стройсбережений это автономность функционирования и «оторванность» от финансового рынка. В условиях финансового кризиса такая система может увеличить свою нишу на рынке недвижимости.

Если сравнивать рынок ипотеки в России, то можно сказать с уверенностью, что он только в стадии развития, и к тому же кризисная ситуация по сути остановила деятельность первичного рынка ипотечных кредитов.

Механизм рефинансирования выданных ипотечных кредитов должен был реализовываться с участием «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК). Агентство было создано в сентябре 1997 года по Постановлению Правительства РФ, со 100% государственным капиталом.

Таким образом, АИЖК в полной мере должно было создать развитый двухуровневый рынок ипотечного кредитования. Схема рефинансирования следующая<sup>2</sup>:

1. Банк выдает кредит и оформляет закладную;
2. Банк продает закладную региональному оператору;
3. Региональный оператор формирует пул закладных, выданных в данном субъекте РФ, и продает его АИЖК;
4. АИЖК формирует из закладных залоговое покрытие и выпускает ипотечные ценные бумаги;
5. Средства от размещения на рынке ипотечных ценных бумаг – источник финансирования федеральной системы ипотечного жилищного кредитования.

Однако, для АИЖК оказалось не так все гладко. Центральный банк РФ опубликовал обзор рынка рефинансирования ипотечных кредитов за 2007 год. Из него следует, что рост вторичного рынка ипотеки замедлился: он увеличился лишь в 2,2 раза, до 113,9 млрд. руб., тогда как годом ранее наблюдался четырехкратный рост. При этом доля АИЖК в общем объеме рефинансированных ипотечных кредитов снизилась с 55,3 до 34,6%.

При этом потребности банков в рефинансировании ипотечных кредитов в первую очередь были удовлетворены за счет отдельных кредитных организаций, скупающих ипотечные портфели: их число в прошлом году возросло с 7 до 30, а доля рынка увеличилась с 21,2 до 41,6%, всего ими было выкуплено 47,4 млрд. руб. Напротив, доля специализированных ипотечных агентств, включая АИЖК, снизилась с 58,4 до 31,3%, они выкупили у банков портфели на 35,7 млрд. руб. Иностранные компании рефинансировали 22,6% от всего объема перепроданных ипотечных закладных, или 25,8 млрд. руб., из них 17,8 млрд. руб. — это

---

<sup>2</sup> [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)

трансграничные сделки секьюритизации<sup>3</sup> ипотечных активов, которые в прошлом году провели шесть банков. Самая малозначимая, четвертая группа игроков вторичного рынка ипотеки — это фонды ипотечного жилищного кредитования и управляющие компании, купившие в прошлом году залогов на 5 млрд. руб.

Без механизма ипотеки невозможно развивать не только рынок недвижимости, но и экономику в целом. И это прекрасно понимают основные участники рынка недвижимости и банки и покупатели и государство.

По расчетам Минэкономразвития (МЭР), к 2020 году объем ежегодно выдаваемых ипотечных кредитов должен увеличиться в 8,5 раз, до 4,774 трлн. руб. с 556 млрд. руб. в 2007 году. Объем задолженности по ипотечным кредитам составит 25,5% к ВВП. При этом МЭР прогнозирует снижение ставок по ипотечным кредитам до 6% уже к 2015 году, а количество кредитов увеличится до 2,7 млн. в год.

В связи с этим для поддержки ипотечного рынка России МЭР предлагает инвестировать в жилищные облигации с ипотечным покрытием временно свободные средства институтов развития, накопления для жилищного обеспечения военнослужащих, резервы страховщиков, а также ресурсы долгосрочных накопительных систем, включая пенсионные накопления граждан, не воспользовавшихся правом выбора управляющей компании, то есть средства «молчунов», которыми сейчас управляет Банк развития. Участники ипотечного рынка смогут рассчитывать и на получение дополнительных налоговых преференций, причем не только заемщики, но и кредиторы, а также держатели ипотечных бумаг. Предлагается восстановить льготный режим налогообложения доходов юридических и физических лиц по ипотечным бумагам: он действовал до 1 января 2007 года и устанавливал единую ставку в размере 9% для всех держателей бумаг. Не будет облагаться

---

<sup>3</sup> Секьюритизация означает эмиссию ценных бумаг, обеспеченных банковскими кредитами и другими активами, для продажи их инвесторам в целях привлечения дополнительных ресурсов.

НДС и уступка имущественных прав, вытекающих из кредитов или займов гражданам на покупку или строительство жилья для личного пользования. Иными словами, банки при проведении секьюритизации ипотечных кредитов в России будут избавлены от уплаты НДС по кредитам, переданным спецурлицам-эмитентам ипотечных облигаций. Не останется в стороне и ЦБ: ему Минэкономразвития будет рекомендовать отменить требования к минимальному соотношению размера предоставленных ипотечных кредитов и собственного капитала. МЭР не видит смысла и в действии обязательного норматива ЦБ для банков, осуществляющих эмиссию ипотечных бумаг. В его расчет включаются средства на счетах и во вкладах физических лиц, по этой причине ряд крупнейших банков, включая Сбербанк, не имеют права самостоятельно выпускать ипотечные бумаги, так как сумма вкладов физических лиц превышает половину их собственного капитала. МЭР предлагает отменить необходимость расчета этого норматива<sup>4</sup>.

#### **Список используемой литературы.**

1. Финансы и кредит в недвижимости: Учебник для вузов./ Под общей редакцией П.Г. Грабового и Н.Ю. Яськовой. – СПб.: ООО «Издательство «Лимбус Пресс», 2003 – с. 472
2. Недвижимость. Практическая энциклопедия / А.В. Быстров и др.; под ред. И.С. Радченко. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 416 с.
3. <http://www.ahml.ru>
4. <http://www.tvoya-ipoteka.ru>

---

<sup>4</sup> [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)

## **Территориальные органы самоуправления как фактор социально-экономического развития (на примере г. Волгограда)**

*Е.Н. Дубнюк, соискатель кафедры ЭУПС ВолгГАСУ*

Преобразования в сфере жилищно-коммунального хозяйства, начатые в Российской Федерации в начале 90-х годов, на сегодня являются одним из приоритетных направлений социальной и экономической политики государства. Рассматривая жилищно-коммунальные услуги как вид экономической деятельности предприятий в социальной сфере развития общественной жизни, можно заметить, что условия проживания оказывают огромное влияние на формирование сознания и самосознания граждан и в целом на экономическую ситуацию в стране. Именно по этой причине в стране уделяется огромное внимание вопросам управления жилищным фондом. Современную систему местного управления сложно назвать самоуправлением по ряду нескольких причин, речь о которых пойдет ниже. В данном случае можно констатировать, что реформа не изменяет, а создает институт местного самоуправления, несмотря на тот факт, что формально законодательно признается наличие данного института в РФ. Местное население не рассматривает местные органы власти как структуры, способные решить вопросы местного значения. Вопрос об участии жителей муниципальных образований также является сложным, так как, несмотря на то, что подавляющее большинство граждан поддерживают саму идею организации местного общественного самоуправления, 56–60% россиян не собираются «принимать участия в решении местных проблем». Рациональный выбор обусловлен тем, считают ли люди «окупаемыми» затраты своего времени на участие в делах местного самоуправления, видят ли они в этом пользу для жизни своего двора и своего города.

Отрицать возможность развития системы местного самоуправления в РФ представляется неверным, так как предпосылки существуют. Вклад граждан в решение вопросов местного значения быстро и существенно возрастает, когда органы местного самоуправления и некоммерческие организации

совместно начинают строить социальное партнерство. Подобный опыт уже не единичен. Участие населения в деятельности местного самоуправления постепенно начинает расширяться.

В современной России уже существуют тысячи территориальных органов самоуправления, которые функционируют в городах и сельских поселениях. Они начинают формировать целую систему общественного самоуправления, покрывая заметную часть территории страны. Основной идеей подобных обществ является изменение городской среды (как инфраструктурной, так и социальной). Территориальные органы самоопределения являются формой городского социального движения, структурой гражданского общества. Формы территориальных органов самоопределения могут быть самыми различными – старшие по подъезду, дому, территориальные органы самоуправления кварталов, комитет территориального общественного самоуправления микрорайонов. Общественное самоуправление предоставляет уникальную возможность жителям городов (поселков) уникальную возможность участвовать в жизни своего дома, своей улицы, своего микрорайона, определять во взаимодействии с органами местного самоуправления его дальнейшую судьбу.

Важнейшей функцией территориальных общественных самоуправлений является контроль над качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг.



Рис. 1. Классификация рынка жилищно-коммунальных услуг.

Рассматривая жилищно - коммунальные услуги как основной продукт деятельности ЖКХ, за период 2007 –2008 гг. доля их возросла более чем в 2 раза, что подтверждает вывод – формирующийся рынок жилищно-коммунальных услуг является одним из самых емких, и по своим масштабам сопоставим с рынками продовольственных и непродовольственных товаров. Чтобы раскрыть экономическое содержание жилищно - коммунальных услуг, на основе анализа научной литературы уточнено само понятие «услуга», которая представляет собой полезное действие потребительной стоимости товара (если услуга осуществляется в материально-вещественной форме) или непосредственно труда в его конкретной форме (услуга в нематериальной форме), направленного на удовлетворение специфической потребности человека, общества. *Полезный эффект услуги* – это результат совместных

усилий ее производителя и потребителя. Таким образом, обоснование жилищно-коммунальных услуг как экономической категории, их структуризация и классификация рассматриваются на основе научного вывода: *экономические отношения в сфере ЖКУ*, как составная часть производственных отношений, включают в себя отношения по производству, передаче, обмену, распределению и потреблению специфических (в форме услуг) благ, относящихся к сфере личного и коллективного потребления.

Будучи фактором личного потребления, жилищно-коммунальное обслуживание населения стоит в одном ряду с другими отраслями непроизводственной сферы, как бытовое обслуживание, образование и здравоохранение, играющими первостепенную роль в воспроизводстве рабочей силы. Участие в воспроизводстве рабочей силы – главный канал воздействия жилищно-коммунального обслуживания на процесс материального производства, прогрессирующее развитие экономики.

Очень высока роль сферы жилищно-коммунальных услуг в экономической и социальной жизни общества, все многообразие функций данной сферы в процессе общественного воспроизводства сводится к двум основным моментам:

1) *в экономическом плане* ЖКУ являются действенным фактором воспроизводства главной силы общества – рабочей силы, создания валового национального продукта и национального дохода, обеспечения экономического роста, повышения эффективности экономики;

2) *в социальном плане* жилищно-коммунальное обслуживание выступает эффективным фактором стабилизации жизненного уровня населения в период становления рыночных отношений, его последующего роста, повышения качества жизни, наиболее полной реализации принципа социальной справедливости.

Из выше сказанного можно сформулировать определение жилищно-коммунальных услуг - это конкретный результат экономически полезной деятельности, выражающей отношения между производителями и

потребителями по производству, восстановлению и поддержанию надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния объектов жилищно-коммунального назначения, проявляющейся либо в виде товара, либо в виде действий или деятельности.

Объективно складывающиеся отношения между субъектами рынка в процессе производства, передачи, распределения, обмена и потребления жизненных благ, где действия каждого из них определенным образом влияют на действия других участников в процессе их предметно-практической деятельности. Следовательно, улучшение качества жизни эффективнее с использованием преимуществ местного самоуправления, обладающего большим потенциалом, механизмов вовлечения жителей в решение городских проблем и показу, какой результат дают в деле реформирование жилищно-коммунального хозяйства совместно предпринятые усилия. Из опыта уже существующих территориальных органов самоуправления г.Волгограда видно, что отопительные и водопроводные системы отремонтированы, очищены захламленные подвалы, отремонтированы детские площадки, высажены цветы, организованы спортивные клубы для детей, решены вопросы с автотранспортом в отдаленные микрорайоны г. Волгограда.

Особое место в деятельности территориальных органов самоуправления занимают работы по благоустройству. Это, прежде всего, проведение регулярных субботников, вывоз несанкционированных мусорных свалок, выдача актов и предписаний. В 2006 году территориальным общественным самоуправлением отремонтировано 6 дорог, составлены списки по установке необходимых дорожных знаков. Осуществляется взаимодействие с правоохранительными органами, органами власти всех уровней, проводятся культурно-массовые мероприятия.

Однако в настоящий момент местный уровень представляет собой зависимое от федеральных и региональных властей образование, но не систему с четкой структурой, кругом обязанностей и финансовых ресурсов

для осуществления своих полномочий. Данная власть никак не может попадать под определение местного самоуправления, к тому же население пассивно, и эта позиция вызвана, прежде всего, недоверием к любому властному уровню. Такое положение дел крайне опасно для демократического развития страны в целом, поэтому реформа местного самоуправления была востребована обществом. Логично было бы ожидать, что она пойдет по пути укрепления финансовой базы местного самоуправления и расширения общественного участия в нем.

На наш взгляд управление должно вестись пообъектно с учетом состояния объекта недвижимости, степени его износа, состояния закрепленного за ним земельного участка и расположенных на нем элементов благоустройства и озеленения. То есть в существующую структуру местного самоуправления добавить еще одно ключевое звено - территориальные органы самоуправления.

Главное преимущество территориальных органов самоуправления – возможность оперативного решения вопросов местного значения.

На местном уровне объективно существуют общественные отношения, требующие как муниципального управления, так и самостоятельной деятельности граждан и их органов, т.е. самоуправления. Но при одноуровневой структуре местного самоуправления посредством администрирования решаются все вопросы, – и которые требуют управленческих воздействий, и которые находятся в поле самоуправления (именно здесь отчетливо проявляется неэффективность «управления»). Данное обстоятельство, в свою очередь, благоприятствует пониманию в общественном сознании административных органов и должностных лиц как единственных субъектов местного самоуправления, способствует иждивенческим настроениям у населения.



Рис. 2 Структурно-логическая модель местного самоуправления г. Волгограда (модель)

Принципиальным дополнением к существующей структуре является создание районных представительных органов (с совещательными функциями) и целенаправленное внедрение института ТОС. Для действительной способности реализации права на местное самоуправление представляется необходимым:

- 1) наличие органов, создаваемых населением для реализации своих прав в решении местных вопросов, процедур прямого волеизъявления (референдумы, конференции, сходы) или зависимости от населения создаваемых им органов (выборы, формы контроля);
- 2) наличие финансово-экономической базы для обеспечения реальной самостоятельности населения и дееспособности создаваемых им органов;
- 3) активное участие в процессе организации местного самоуправления не только государства (через официальные решения его органов и реализацию

их должностными лицами), но и населения (через широкое участие в процессе, заинтересованность в его результате).

Одной из стратегических задач администрации города следует считать создание надлежащих условий для развития института ТОСов. Прямое участие и контроль горожан за тем, как живёт и развивается город, является важной частью выполнения федерального закона о местном самоуправлении. Для эффективного развития местного самоуправления в городе, прежде всего, следует создать материальную базу и решить правовые и кадровые вопросы его деятельности. Процесс совершенствования организационной структуры местного самоуправления должен носить эволюционный характер, осуществляться на основе долговременных планов и научных программ, что будет способствовать оздоровлению национальной экономики в целом.

**Проблемы подготовки кадров и перспективы развития малого инновационного предпринимательства (на примере Волгоградской области)**

*Донченко С., Черкесова Е., Мазница Е.М. к.э.н., доцент кафедры ЭУПС  
Волгоградский государственный архитектурно – строительный  
университет, г. Волгоград*

Международный опыт показал важную роль малого предпринимательства в стимулировании инновационных процессов. Малый и средний бизнес разных стран активно входит в инновационную инфраструктуру. Малый инновационный бизнес очень динамичен, многие крупнейшие корпорации мира на начальной стадии развития относились к малым фирмам. В развитых странах малые инновационные предприятия обеспечивают примерно половину всех нововведений. По данным Национального научного фонда США, на единицу затрат количество нововведений в малых фирмах по сравнению со средними в четыре, а в сравнении с крупными - в 24 раза выше. Кроме того, малые инновационные предприятия почти на треть опережают крупные компании в скорости освоения новшеств. Из оценки мировых

рейтингов экономического и инновационного развития следует, что РФ имеет значительное преимущество по сравнению с большинством государств мира по численности научно-исследовательских кадров, однако этот важнейший фактор оказывает в современных условиях недостаточное влияние на основы и перспективы экономического роста РФ и ее регионов. Так, РФ по числу ученых и инженеров занимает 3-е место в мире, в то время как США - 6-е, Франция - 9-е, Германия - 11-е, Великобритания - 18-е, Китай - 44-е. Активное включение в инновационные процессы малых инновационных предприятий позволили обеспечить прорыв в научно-технической и инновационной сфере США, Японии и других государствам. В этой связи несомненный интерес представляет собой развитие инновационного малого бизнеса в России и Волгоградской области в частности.

Волгоградская область выиграла конкурс Минэкономразвития РФ на открытие трех бизнес - инкубаторов. Уже в начале 2009 г. бизнес-инкубатор появится в Урюпинске, а к концу года – в Жирновске и Камышине. Основная задача бизнес - инкубирования состоит в превращении бизнес- идей в инвестиционно - привлекательные проекты. В дальнейшем планируется создать целую сеть подобных структур, охватывающую все районы области. Первой и главной ее ячейкой стал бизнес-инкубатор в г. Волжском. Это эффективный объект развития предпринимательства, который может и должен обслуживать весь малый бизнес такого округа. Волжский бизнес-инкубатор стал третьим в Южном федеральном округе. Подобные структуры есть только в Краснодаре и Ростове. В перспективе ставится цель до 2010 года создать бизнес-инкубаторы в каждом территориальном округе, объединяющем несколько районов области. Это наиболее эффективная форма организационной поддержки субъектов малого предпринимательства на начальном этапе их развития.

Особенность сегодняшней ситуации инновационного развития Волгоградской области состоит в наличии значительной научно-

производственной базы в сочетании с недостаточной реализацией конкретных инноваций, связанных с отсутствием у предприятий собственных, заемных и привлеченных средств, низким платежеспособным спросом на научно-техническую продукцию. Имеющиеся примеры выпуска высококачественных товаров в целом не решают проблему низкой конкурентоспособности основной продукции малых предприятий. Менеджеры предприятий в современных условиях не готовы вкладывать средства в особо рискованные научно-технические проекты на стадии НИР или ОКР. Интерес у инвесторов возникает, как правило, если в результате научно-исследовательских работ получен опытный образец или опытная партия нового материала или изделия. В решении данного вопроса ключевая роль принадлежит созданию механизмов, обеспечивающих разработку и реализацию мер, необходимых для формирования национальной инновационной системы России, включающей в себя инновационное малое предпринимательство.

В условиях ограниченных финансовых ресурсов продолжается количественное наращивание объектов инновационной инфраструктуры. В регионах России при доле вложении средств федерального бюджета, региональных бюджетов и внебюджетных фондов уже создано около 70 инновационно-технологических центров (ИТЦ), в которые входят сотни малых инновационных предприятий. В этой связи представляет интерес положительный опыт Волгоградского государственного технического университета в создании Волгоградского областного центра новых информационных технологий (НИТ). Так же в Волгограде функционирует «Волгоградский центр трансфера технологий». Одной из их главных функций является поддержка малых инновационных предприятий. Создание НИТ и центр трансфера технологий обусловило следующее явление в экономике региона: рост предложений ученых университета в создании научно-технической продукции на фоне серьезных проблем в области внедрения научно-исследовательских разработок в производство.

Инновационное предпринимательство, подъем инновационной культуры и экономической грамотности широких слоев населения является приоритетным направлением в развитии предпринимательского сектора российской экономики. Подобные тенденции находят отражение в национальных и региональных программах, связанных с развитием малого инновационного предпринимательства и формированием среднего класса. В настоящее время значительную часть потребителей образовательных консультационных услуг составляют лица, или уже ведущие свое дело, или собирающиеся его в ближайшее время открыть. Поэтому необходимым является организация интенсивных краткосрочных форм обучения специалистов, ориентированных на инновационную практику. Такое обучение должно быть непрерывным, многократным, сочетающимся с возможностями получения квалифицированных консультаций и различного рода поддержки по ходу ведения предпринимательской инновационной деятельности. Для этого формируются соответствующие центры, способные оказывать весь комплекс образовательных услуг, необходимых предпринимателю и менеджеру, включая поддерживающее обучение. Наиболее распространенными формами являются бизнес-школы, учебно-деловые центры, агентства поддержки малого и среднего предпринимательства, бизнес-инкубаторы, социально-деловые центры, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-центры. Всего подобных образований сегодня в России недостаточно, многим из этих центров присущ традиционный подход к обучению. Необходим переход от классических форм обучения к тренингу, когда соединяется получение новых знаний и отработка практических навыков управления инновационным бизнесом. В научно-технической сфере эффективное инновационное предпринимательство невозможно без специалистов-менеджеров по коммерциализации технологий и управлению инновационными проектами. Сейчас складывается ситуация, когда активно развивающаяся российская экономика сталкивается с недостатком специалистов по внедрению новых

технологий, большинство хотят работать на спокойных местах без особого риска и ответственности.

Конечным результатом инновационного обучения должно стать выявление и развитие у обучаемых способности видеть то, что многие не видят, осознавать увиденное через потенциальную возможность создания чего-то нового и искать пути его порождения не новизны ради, а для практической пользы и выгоды. Умение на основе новых знаний создавать новые технологии и востребуемые рынком продукты является главным фактором и стандартом успеха, а значит и мерилom состояния и подготовки кадров. Хотелось бы, чтобы наш ВУЗ стал одним из центров подготовки инновационных менеджеров и специалистов по инновационному предпринимательству в Волгоградской области.

Список использованной литературы:

- 1.«Южный деловой вестник», 2 апреля 2008 года, № 147
- 2.«Мой Волгоград», 25 апреля 2008 г., № 7
1. <http://www.4delo.ru/inform/news/245433.html>
2. <http://www.smb-support.org/bp/arhiv/4/kadr.htm>

### **Малое и среднее предпринимательство России в условиях мирового экономического кризиса**

*Донченко С.Н., Черкесова Е.В., Мазница Е.М.  
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Развитие экономики всегда сопровождается периодическим чередованием состояний подъема, спада, застоя. Современное состояние отечественной экономики, особенности кризисных процессов в России привлекают внимание ученых к анализу этих злободневных проблем. Поэтому сохраняется актуальность исследования воздействия экономического кризиса на развитие малого и среднего бизнеса.

В результате экономического кризиса, отмечается заметное снижение темпов роста экономики и производства во многих развитых странах, в том числе в Китае и Индии, население которых составляет треть земного шара.

Этот спад сказался на стоимости нефти. Спрос на нее упал, а вместе с ней и цена за баррель. По цепной реакции кризис подтолкнул к росту и инфляцию. Сейчас в США, Европе и Китае она достигла рекордного максимума. Это не могло не сказаться на экономике России и других стран. В итоге отечественные аналитики уже отмечают уменьшение показателей в росте ВВП, объемов привлеченных инвестиций и объемов выпускаемой продукции. Большинство аналитиков сходятся во мнении, что крупному бизнесу доступна государственная поддержка, а в России это всегда эффективно уберегало от любых экономических напастей. Государство считается самым надежным гарантом выживания компаний-гигантов. Естественно, в кризисных условиях лучше себя чувствует крупный бизнес. Он в силу размеров более устойчив к негативной рыночной конъюнктуре. Вряд ли в России произойдет банкротство какой-либо крупной промышленной или торговой корпорации. Таким образом, предприятия – лидеры своей отрасли хоть и почувствовали удар экономической стихии, но находятся под крылом у самого надежного в наши дни союзника.

Малый бизнес во время кризиса оказывается в двойственном положении, с одной стороны, кризис сильнее всего бьет именно по небольшим компаниям, у которых нет резервов. С другой стороны, в отличие от больших монстров малые предприниматели наиболее гибко ведут себя на рынке, а многие ниши, в которых они работают, востребованы и во время кризиса, так как люди в любое время хотят кушать и ходить в парикмахерскую. Также неплохо в любой кризис себя чувствует сфера развлечений, но малый бизнес в этой нише практически не представлен. В отраслях, таких как строительство и недвижимость, наблюдается более сильный спад. Компании среднего размера использовали кредиты преимущественно для развития бизнеса, в настоящее время они фактически отрезаны от кредитного рынка, так как требования банков к заемщикам по залоговым активам, ставкам, срокам кредитования ужесточились, что, несомненно, негативно повлияет на дальнейшее развитие бизнеса.

Активные меры правительства по поддержке малого и среднего предпринимательства пока не дали ощутимого эффекта - большинство банков сворачивают кредитование малого бизнеса. До того, как страну «догнал» мировой финансовый кризис, за счет кредитов жили и развивались около 2/3 малых предприятий. Сейчас у банков практически не остается средств для кредитования малого бизнеса. Поэтому банки ужесточают требования к заемщикам, повышают суммы залога, увеличивают кредитные ставки. В результате укорачиваются сроки предоставляемых кредитов, сворачивается кредитование компаний, работающих в наиболее уязвимых отраслях, например, в строительстве. Фактически это закрывает доступ к кредитным средствам для очень многих предпринимателей. До начала 2009 года, когда банки откроют свою отчетность, оценить объем сокращения кредитования довольно сложно. Сейчас можно сказать, что 60-70 процентов банков, активно продвигавших услугу кредитования малого бизнеса, практически свернули данную программу. Не меньшую угрозу таит заморозка инвестиционных проектов. Большое количество малых и средних инвестпроектов было отложено. Все это очень печально. Например, девелоперская компания взяла кредит, купила землю в Подмосковье под строительство коттеджного поселка, закупила материалы. Потребовался новый кредит на осуществление самого строительства, но его никто не дает. При этом ранее взятые кредиты нужно отдавать, но денег нет – дома не построены и не проданы. Это прямой путь к банкротству.

Финансовый кризис в меньшей степени затронет те компании, которые работают на потребительский рынок. В целях предотвращения вынужденного закрытия предприятий малого и среднего бизнеса, существенного сокращения рабочих мест и, как следствие, повышения бюджетных расходов по выплате пособий по безработице, предлагается принять меры, основанные на принципах:

- равнодоступности к получению государственной поддержки практически всех субъектов малого бизнеса;

- отсутствия необходимости выплаты «живых» денег;
- низких коррупционных рисков при их реализации.

К таким мерам относятся:

1. Временные меры налогового характера - связаны с отсутствием у малых предпринимателей достаточных финансовых ресурсов для полного и своевременного выполнения обязательств по уплате налогов по не зависящим от них причинам (в связи с действиями банков, контрагентов).

Для плательщиков специальных налоговых режимов (УСН, ЕНВД, ЕСХН):

- ввести беспроцентную рассрочку платежей по налогам за 2008 год (сроком на 1 год);

- ввести налоговые «каникулы» на 2009 год, кроме социальных страховых платежей.

Для малых предприятий, работающих на общей системе налогообложения:

- ввести беспроцентную отсрочку платежей по налогам на прибыль и НДС за 2008 год (сроком на 1 год);

- ввести нулевую ставку по налогу на прибыль на 2009 год.

2. Введение моратория на налоговые проверки убыточных компаний по итогам 2008 года и на планы по сбору налогов. Налоговые органы определяют убыточность компании в качестве одного из важнейших критериев при назначении налоговой проверки. В период сегодняшней ситуации убытки компаний являются неизбежным последствием, поэтому необходимо дать возможность наименее защищенной категории налогоплательщиков - малому бизнесу – спокойно решать свои проблемы, не создавая дополнительных. Попытки налоговых органов посредством проверок оказывать давления на налогоплательщиков из числа малых предпринимателей приведут к самым негативным последствиям в виде закрытия этих предприятий либо переходу на «теневое» осуществление предпринимательской деятельности.

3. Сократить не менее чем на 50% ставки аренды на государственное и муниципальное имущество для субъектов малого предпринимательства. В связи с текущей ситуацией, вызванной глобальным финансовым кризисом, чрезмерно выросшие в последние годы арендные ставки на рынке коммерческой недвижимости начали существенно снижаться. Однако, вследствие сокращения доходов региональных и местных бюджетов, соответствующие власти могут либо не снижать вслед за рынком, либо даже поднимать ставки аренды на сдаваемое ими в аренду малым предпринимателям имущество.

4. Взять под контроль ситуацию с задержками платежей госкорпораций, и т.д. за работы, выполненные малыми и средними предприятиями. В связи с финансовыми затруднениями в период кризиса, в первую очередь, задерживаются платежи наименее защищенной категории контрагентов – малому бизнесу, что усугубляет его финансовые проблемы.

5. Надо обеспечить целевое кредитование малого бизнеса. Организовать регулярный мониторинг целевого использования средств, выделенных на кредитование малого и среднего бизнеса коммерческими банками. В связи с существенным сокращением банковского кредитования малого бизнеса микрофинансирование как наиболее доступный механизм получения займов становится особенно актуальным.

6. Тех, кто решит открыть свое дело в сегодняшних экономических условиях, необходимо поддерживать самым активным образом. Сейчас можно будет говорить о новой волне самозанятости, когда человек, потерявший работу, будет пытаться начать дело сам. Важно стимулировать переход высвобождаемых кадров в сектор малого бизнеса – как в качестве наемных работников, так и новых предпринимателей. Для этого должна быть сформирована целая система проектов – инфраструктурных, отраслевых, кластерных и т.д., что позволит развивать производственный и инновационный бизнес. Тем самым в стране начнется создание по-настоящему конкурентного слоя малых и средних компаний, что неизбежно

приведет к росту конкурентоспособности всей экономики в целом. Однако 100%-ного успеха в этом направлении работы ждать неправильно. В качестве примера приведем опыт США и Германии, где из 100 поддерживаемых государством предпринимателей в рамках программ для безработных продолжали работать на рынке только 15 и 30 соответственно.

Федеральное правительство должно оказать поддержку региональным правительствам, а вот выбор кандидатов – это уже задача региональной и местной власти с участием общественных объединений и организаций. Средства в рамках оказания господдержки стартапам будут предоставляться на конкурсной основе.

### **Список используемой литературы**

1. «Южный деловой вестник», 2 апреля 2008 года, № 147
2. «Мой Волгоград», 25 апреля 2008 г., № 7
3. [http://worldcrisis.ru/crisis/549195?PARENT\\_RUBR=wc\\_economics](http://worldcrisis.ru/crisis/549195?PARENT_RUBR=wc_economics)
4. <http://top.rbc.ru/economics/21/05/2008/169434.shtml>
5. «Волгоградский бизнес журнал», ноябрь 2008, №21-22 (46)
6. Лапуста М. Г. «Малое предпринимательство», Инфра-М, Москва 2008
7. [www.opora.ru](http://www.opora.ru)
8. «Малый бизнес история, теория, практика.», В.А. Рубе, — М.: ТЕИС, 2006. — 231 с.

### **Реорганизация предприятия в целях повышения эффективности его функционирования**

*Голубева Е. А.*

*Волгоградского государственного архитектурно – строительного университета*

В современном мире роль государственного сектора имеет значительное место в рыночной экономике. Состояние государственных (муниципальных)

предприятий не отвечает требованиям современной экономики. Несмотря на то, что государство является собственником унитарных предприятий, оно не обеспечивает необходимого контроля за их деятельностью, несоответствие деятельности госпредприятий целям его создания.

В соответствии с пунктом 1 статьи 2 Федерального закона Российской Федерации (от 14 ноября 2002 года №161-ФЗ) "О государственных и муниципальных предприятиях" (далее Закон об унитарных предприятиях), унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия.

Организационно-правовая форма деятельности государственных предприятий стала не эффективна.

Недостатками в работе государственных унитарных предприятий является:

1. руководитель предприятия не заинтересован в повышении эффективности производства, так как отсутствуют экономические стимулы;
2. большой износ значительного числа основных фондов;
3. не заинтересованность работников в результатах своего труда;
4. отсутствие эффективного контроля со стороны государства и местных органов за деятельностью ГУПов.

И как следствием этих недостатков является ухудшение показателей деятельности государственных унитарных предприятий.

Механизм управления государственной собственностью в целом и государственными ГУП в частности нуждается в совершенствовании.

Одним из способов совершенствования управления государственной (муниципальной) собственностью является проведение реорганизации.<sup>5</sup>

Реорганизация – это способ образования новых и прекращения деятельности действующих юридических лиц.

Согласно статье 29 Закона об унитарных предприятиях унитарное предприятие может быть реорганизовано по решению собственника его имущества в порядке, предусмотренном ГК РФ, Законом об унитарных предприятиях и иными федеральными законами.

Согласно пункту 3 Постановления Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2004 года №739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» решение о реорганизации в форме разделения, выделения федеральных государственных унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, и преобразования их в федеральные государственные учреждения, принимается Правительством Российской Федерации.

Гражданский кодекс РФ предусматривает следующие формы реорганизации юридического лица: слияние; присоединение; разделение; выделение; преобразование.

Унитарное предприятие (юридическое лицо) по решению собственника его имущества может быть преобразовано в следующие организационно-правовые формы:

- в государственное или муниципальное учреждение. Преобразование унитарного предприятия в организации иной организационно-правовой формы осуществляется в соответствии с законодательством о приватизации (статья 34 Закона об унитарных предприятиях);

---

<sup>5</sup> Лахов А.Б. Проблемы совершенствования деятельности государственных унитарных предприятий в ходе экономической и административной реформ в Российской Федерации//Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – 2006.

- в открытое акционерное общество (пункт 1 статьи 13 Федерального закона от 21 декабря 2001 года №178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»).

Порядок оценки имущества унитарного предприятия реорганизуемого в форме преобразования (приватизации) установлен статьей 11 Федерального закона от 21 декабря 2001 года №178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», а также Письмом Минимущества Российской Федерации от 6 июня 2002 года №АБ-2/10099 «О приватизации имущественных комплексов федеральных государственных унитарных предприятий».

Порядок реорганизации юридического лица можно условно разделить на несколько этапов:

1) Решение вопроса о реорганизации унитарного предприятия отнесено к компетенции собственника имущества унитарного предприятия.

2) Реорганизуемое юридическое лицо обязано письменно уведомить налоговый орган о реорганизации, в срок не позднее трех дней со дня принятия такого решения. Уведомление производится в письменной форме по месту нахождения организации (пункт 2 статьи 23 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ)).

3) Реорганизуемое предприятие в течение 30 дней со дня принятия решения о реорганизации обязано письменно уведомить об этом своих кредиторов и дебиторов и опубликовать сообщение о принятом решении в органе печати, в котором публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц.

4) Проводится инвентаризация имущества и обязательств реорганизуемого предприятия, которая носит обязательный характер.

5) Составление передаточного акта, на основании которого один хозяйствующий субъект передает другому имущество и обязательства.

6) Государственная регистрация вновь возникшего юридического лица.

Юридическое лицо считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц.

Формирование имущества, создаваемого юридического лица возможно только за счет имущества реорганизуемых юридических лиц.<sup>6</sup>

В соответствии со статьей 59 ГК РФ права и обязанности реорганизуемых юридических лиц переходят к их правопреемникам в соответствии с передаточным актом или разделительным балансом. Сведения, которые указаны в передаточном акте или разделительном балансе подтверждаются данными проведенной инвентаризации.

Передаточный акт составляется на основе данных акта инвентаризации унитарного предприятия, аудиторского заключения, а также документов о земельных участках, предоставленных в установленном порядке унитарному предприятию, и о правах на них.

В передаточном акте указываются все виды подлежащего приватизации имущества унитарного предприятия, включая здания, строения, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, в том числе обязательства унитарного предприятия по выплате временных платежей гражданам.

В случае создания открытого акционерного общества путем преобразования унитарного предприятия передаточный акт должен содержать - сведения о размере уставного капитала, количестве и номинальной стоимости акций.<sup>7</sup>

При реорганизации, в силу её специфики, происходит особый порядок перехода всего имущества, всех имущественных прав и всех обязанностей одного юридического лица к другому. Передача имущества и других активов в процессе реорганизации не может быть квалифицирована ни как

---

<sup>6</sup> Унитарные предприятия. Вопросы реорганизации// <http://www.audit-it.ru>

<sup>7</sup> Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. №178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества" (с изменениями от 27 февраля 2003 г., 9 мая, 18 июня, 26, 31 декабря 2005 г., 5 января, 17 апреля, 27 июля, 19 декабря 2006 г., 5 февраля, 26 апреля, 10 мая, 24 июля, 8 ноября 2007 г.)

реализация этих активов, ни как безвозмездная их передача (п.1 ст.129 ГК РФ). На основе этого, у правопреемника в составе доходов не учитывается стоимость имущества, а также имеющих денежную оценку имущественные и неимущественные права, которые он получает в порядке правопреемства при реорганизации. Не возникает налогооблагаемого дохода и у реорганизуемого налогоплательщика при передаче правопреемникам своих обязательств.<sup>8</sup>

Преобразование государственных унитарных предприятий в акционерное общество позволяет повысить эффективность за счет приобретения прав собственности. Госпредприятие имеет только право использования имущества (нет правомочий – распоряжаться, и владеть имуществом), это объясняет низкую эффективность государственной и муниципальной собственностью. При акционировании происходит приобретение полного права собственности, что позволяет улучшить деятельность предприятия.

Сложности могут возникнуть при определении наличия или отсутствия у присоединяющего предприятия права применить налоговые вычеты по налогу на добавленную стоимость и возместить из бюджета суммы этого налога, если право на вычеты и возмещение возникло еще у присоединяемого предприятия, однако не было реализовано им до момента присоединения.<sup>9</sup>

Преобразование формы собственности позволяет: самостоятельно распоряжаться остающейся у предприятия прибыли после выплаты налогов, отчислений в бюджет; планировать объем работ; нет ограничений для руководителей общества связанные с распоряжением имуществом; государство не имеет возможности вмешиваться в деятельность акционерного общества.

Результаты реорганизации:

---

<sup>8</sup> Компания "Фемида" – регистрация ООО, предприятий и фирм. Реорганизация // <http://www.regprofi.ru>

<sup>9</sup> Чаннов В.П. Федеральный закон № 161-ФЗ "О государственных и муниципальных предприятиях" // <http://www.maelaudit.ru>

1. планирование деятельности компании на основании экономически обоснованных объемов работ, отражающих реальную себестоимость услуг;
2. повысить привлекательность предприятия для целевых инвесторов;
3. создание четкой системы управления процессом организации работ.

Акционирование дает возможность использовать различные финансовые инструменты для привлечения инвестиций, проводить крупные сделки с имуществом без специального разрешения правительства, создавать совместные предприятия и объединяться с другими компаниями.

Реорганизация позволяет вывести госпредприятия из кризиса, оптимизировать расходы, расширить сферу деятельности, эффективно использовать основные и оборотные средства.

### **Развитие студенческого предпринимательского потенциала.**

*С.А. Волконская к.эн., доцент кафедры ЭиФ.*

*Волгоградский государственный архитектурно – строительный университет. Себряковский филиал*

Происходящие под влиянием экономических и социально-культурных процессов современного общества модернизация и гуманизация образования в России являются фактором качественного преобразования системы высшего образования. Перед системой высшего образования, ставятся новые, более сложные задачи, требующие нового подхода к вопросам развития личности будущего специалиста. Высшее образование, должно способствовать поступательному развитию образовательных потребностей личности, а также формировать конкурентоспособных специалистов высшего звена, способных найти свое место в условиях перехода к рыночной экономике и становления рыночных отношений.

Одной из приоритетных функций высшего образования является развитие личности. Важнейшей из составляющих данной функции является развитие мотивационной сферы личности, ее ценностных ориентаций, духовных и профессиональных потребностей, ее базовой культуры, развитие творческих

способностей к коммуникации, к сотрудничеству, когда необходимы индивидуальная инициатива и предпринимательские способности, интуиция, самостоятельность.

Реформирование сложившейся практики в системе высшего образования, готовящей специалистов в сфере экономики, требует создания новой системы экономического образования, адекватной российским рыночным условиям, которая включала бы в себя и элементы воспитания нового субъекта хозяйственной деятельности, конкурентоспособного специалиста.

Проблема формирования ценностных ориентаций как компонента предпринимательской деятельности у будущих специалистов экономической сферы – это важная социально-экономическая проблема. Ее решение затрагивает насущные вопросы общества и образования, поскольку современные социально-экономические условия и стремительное развитие института частной собственности способствуют переходу к цивилизованной рыночной экономике, определяют новые формы хозяйственной деятельности. Одним из факторов перехода к рыночной экономике и становления рыночных отношений является деятельность предпринимателя. Высшее образование в процессе подготовки специалиста высшего звена должно учитывать своеобразие современной социально-экономической ситуации и активно решать проблемы развития личности будущего специалиста, способного быть конкурентоспособным в условиях рыночных отношений. Именно поэтому очень важным сейчас является поиск путей совершенствования процесса подготовки будущего специалиста к инновационным формам хозяйственной деятельности, в том числе и предпринимательской деятельности. Современные взгляды в отечественной экономике на проблемы предпринимательства, где оно часто рассматривается в рамках традиционного деятельностного подхода (ведутся поиски признаков, общих с другими видами профессиональной деятельности и отличительных, специфических именно для предпринимательства; признается, что экономическая структура предпринимательской деятельности аналогична любой деятельности человека как субъекта экономического взаимодействия, в нее включают цель,

мотив, планирование, переработку текущей информации, принятие решений, профессиональные действия, проверку результатов и их коррекцию), могут рассматриваться в качестве концептуальных основ процесса формирования ценностных ориентаций как компонента предпринимательского потенциала личности. Формирование экономических представлений о предпринимательской деятельности является важной составной частью экономического воспитания будущего специалиста и проникает во все остальные направления воспитания (нравственное, правовое, экологическое, физическое и т.д.) и находится в диалектической взаимосвязи и единстве с ними.

Проблема формирования ценностных ориентаций как компонента предпринимательского потенциала у будущих специалистов является важной социально-экономической проблемой, т.к. развитие личностных и профессиональных качеств личности студента рассматривается в настоящее время как центральный компонент высшей подготовки, ориентация студентов на этическую сторону предпринимательской деятельности, на информационно-ценностное осмысление норм предпринимательского поведения создает условия для осознания ими значения предпринимательства как экономической сферы в жизни человека и общества, способствует личностному развитию будущего специалиста.

Центральными направлениями высшего образования специалиста экономической сферы являются введение человека в пространство мировой и отечественной экономики, в практическую «интериоризацию» экономического опыта поколений. Понятие «ценностные ориентации как компонент предпринимательского потенциала личности студента» рассматривается как совокупность социально-экономических образований, в которых отражаются цели, мотивы, потребности, идеалы, установки и отношения личности, необходимых для объективных достижений в развитии собственного дела и в способах взаимодействия с обществом, для удовлетворенности своими успехами и результатами самореализации. Ценностные ориентации являются критерием для оценки достигнутых результатов предпринимательской деятельности. Они

являются и критерием сложившихся отношений в хозяйственной деятельности. Ценностные ориентации как компонент предпринимательской деятельности играют ключевую роль на всех ее этапах, начиная с поисков бизнес-идеи и завершая коррекцией результатов. В структуре ценностных ориентаций как компонента предпринимательского потенциала выделяются три элемента, которые взаимосвязаны и дополняют друг друга: общечеловеческие ценности, корпоративные ценности и личностные ценности. Общечеловеческие ценности (система добродетелей) способствуют личностному становлению будущего специалиста в сфере экономики. Корпоративные ценности (профессиональные) способствуют его профессиональному становлению как будущего специалиста бизнеса. Корпоративные ценности представляют собой нормы, регламентирующие деятельность, в данном случае, в сфере экономики, включающую и предпринимательскую деятельность и выступают как познавательно-действующая система, которая служит опосредующим и связующим звеном между сложившимся общественным мировоззрением в области экономики и деятельностью предпринимателя. Общечеловеческие и корпоративные ценности, характеризующие как нравственные основания деятельности предпринимателя, так и ее содержание, будучи освоенными будущими специалистами, начинают определять приоритеты их ценностных ориентаций как компонента предпринимательского потенциала, становясь точкой отсчета для определения целей предпринимательства, для выявления личностных ценностей предпринимателя.

### **Привлекательность «синтезированных» депозитов**

*Бударина Е., Степанова Е*

*Волгоградский государственный архитектурно – строительный  
университет*

В России сейчас большое количество банков, которым, естественно, нужны клиенты. Экономическая грамотность населения потихоньку растет и поэтому банкам, чтобы не потерять свою прибыль, приходится работать над

тем, как и своих клиентов удержать, и новых привлечь. К тому же ипотечный кризис многие банки выбил из обычного режима работы: приходится урезать расходы и даже сокращать штат сотрудников. Поэтому на сегодня наиболее остро стоит вопрос: «Как привлечь дополнительные денежные средства?» В связи с этим и появляются новые банковские продукты, что не может не радовать.

Банковский рынок – традиционно объект внимания множества аналитиков. События, которые на нем происходят, заслуживают внимания не своими масштабами, а скорее, направлениями развития и тенденциями, которые они задают. Тем интереснее перемены, которые происходят сейчас в самом консервативном, пожалуй, сегменте – сегменте банковских депозитов. Именно с этой точки зрения аналитики оценивают нынешнюю ситуацию. В условиях нестабильности специалисты советуют использовать финансовые инструменты с защитой капитала. Российские банки, в условиях снижающихся ставок по банковским депозитам, решили повысить интерес вкладчиков к своим продуктам и начали предлагать «синтезированные» продукты, включающие инвестиционную составляющую – инвестиционные и индексируемые депозиты. Потенциально они могут показывать большую доходность по сравнению с «обычными» вкладами. Вложения в «синтезированные» депозиты, включающие инвестиционную, товарную и даже страховую составляющую, в худшем случае сохранят сбережения, а в лучшем — принесут доход выше процентов по классическим депозитам.

Индексируемый депозит подразумевает, что доходность вложений не фиксирована, а привязана к определенному инструменту – стоимости товаров, фондовому индексу, инвестиционному фонду и т.д. Вкладчик индексируемого депозита рискует только инвестиционным доходом. Если клиент сделает ставку на рост рубля по отношению к доллару, а вырастет, наоборот, доллар, то банк вернет деньги с минимальной ставкой 0,05% годовых. Положив деньги просто на депозит, вкладчик мог бы заработать

больше. Подобный продукт сейчас в России предлагают всего несколько банков.

Например, по вкладу инвестбанка “КИТ Финанс” можно максимально заработать за полгода 13% (26% годовых). Если рынок будет расти более высокими темпами, банк, по условиям вклада, заплатит вкладчику только 5% годовых. Зато если рынок будет в минусе, на клиенте это не отразится— он сохранит свои сбережения и даже получит добавку от банка в 0,1% годовых. Как заверили в банке, единственный риск, который несет инвестор, воспользовавшийся синтезированным депозитом, это недополучение дохода.

Ряд банков, например, Юниаструм банк, “КИТ Финанс” и Независимый строительный банк, привязали доход по вкладам к ценам на нефть (соответственно, стоимость фьючерсов на сырую нефть на NYMEX, нефть марки Brent, нефть марки WTI), а Независимый строительный банк к тому же еще и к ценам на золото в Лондоне.

Другой вид индексируемого синтезируемого депозита предложили Независимый строительный банк и Ситибанк. Ставка по вкладу привязана к курсовому соотношению рубль/доллар, этот продукт является синтезом депозита и опциона на пару валют.

Минимальная сумма инвестиций — 150 тыс. руб. или \$5 тыс. сроком от трех месяцев до полугода. Если курс рубля по отношению к доллару вырастет на 3—4%, то доходность по такому вкладу может составить 12—15%. Максимальная доходность, которую может получить клиент, составляет 19,9%, но только в том случае, если курсовое колебание составит 5%. Вкладчик этого продукта также рискует только инвестиционным доходом. Если клиент сделает ставку на рост рубля по отношению к доллару, а вырастет, наоборот, доллар, то банк вернет деньги с минимальной ставкой 0,05% годовых. Юниаструм банк предложил инвесторам заработать на курсе евро к доллару.

В отличие от индексируемого депозита, инвестиционный депозит подразумевает, что часть суммы, полученной банком от вкладчика,

инвестируется в инструменты фондового рынка. При этом схема инвестиций и инструментарий могут быть различными, однако, как правило, речь идет об инвестициях части активов клиента в ценные бумаги. Продукты с названием «инвестиционный депозит» есть у Банка Москвы и Райффайзенбанка. Клиенту предлагают поместить деньги на вклад с более высокой ставкой при условии, что часть средств он инвестирует в ПИФы.

По сути, речь идет о предложении двух различных продуктов (банковского депозита и паев ПИФов) в одной «упаковке», за что банки готовы нести дополнительные расходы в виде повышенных ставок. Соответственно, клиент несет все те риски, которые несут вкладчики банков и пайщики инвестфондов. Но за счет того, что речь все-таки идет о разных продуктах, риск диверсифицирован. Кроме того, за счет повышенного дохода по вкладу, инвестор может компенсировать скидку при продаже паев ПИФа или возможные убытки.

По мнению специалистов, выбор инвестиционных продуктов для частного инвестора в большей степени определяется склонностью инвестора к риску и его инвестиционным горизонтом, а не текущей ситуацией на рынке. Падения на фондовом рынке сменяются взлетами, и в долгосрочной перспективе рост российского рынка не вызывает сомнения, особенно учитывая очередную порцию рекордов на “черное золото”.

При заключении договора клиенту предлагают поместить деньги на инвестиционный вклад с более высокой ставкой при условии, что часть средств он инвестирует в ПИФы. К примеру, Райффайзен банк предлагает разместить средства (15 тыс. руб. или 500 долларов/евро) на вкладе на срок от одного до шести месяцев. Процентная ставка варьируется от 6 до 10% в зависимости от срока и валюты синтезированного депозита. Преимущество данного депозита (синтезированный депозит) в том, что он служит своего рода бонусом в случае снижения стоимости паев и компенсирует часть потерь от инвестированных денежных средств даже при неблагоприятном развитии ситуации на фондовом рынке.

Банкиры довольны итогами работы инвестиционного депозита и расценивают этот продукт как весьма перспективный. Он помогает в известной степени популяризировать ПИФы, сделать их более доступными и понятными для клиентов. Впрочем, некоторые эксперты считают, что из-за мирового кризиса и резких взлетов и падений индекса РТС, спрос на индексируемые и инвестиционные депозиты будет отложен. Но, несмотря на это **синтезированный депозит** всегда будет интересен инвесторам.

### **Создание экономического механизма энергоресурсосбережения в ЖКХ.**

*Беляев М.К., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета, Никонорова Ю.А.*

*Волгоградский архитектурно-строительный университет*

Для создания предпосылок практической реализации проектов энергоресурсосбережения в ЖКХ необходимо создать эффективный экономический механизм, включающий в себя рыночные стимулы и четкие меры по поддержке мероприятий по энергоресурсосбережению.

Долговое финансирование - основной источник капиталовложений в энергоресурсосберегающие мероприятия. Его суть сводится к проведению энергоресурсосберегающей реконструкции на предприятиях ЖКХ за счет заемных средств и выплате долга из полученной в результате проведения энергоресурсосберегающих мероприятий экономии. Данный способ позволяет наиболее эффективно осуществлять капиталовложения в жилищно-коммунальное хозяйство.

Преимущества долгового финансирования обусловлены следующими обстоятельствами:

- Экономическая целесообразность

Размеры капитальных вложений в проекты ресурсосбережения, как правило, весьма велики. Их полноценное финансирование из бюджета в рамках относительно короткого строительного периода либо невозможно,

тогда строительство и реконструкция оттягиваются на неопределенное время, либо бремя расходов бюджета слишком велико и капитальные расходы осуществляются за счет других не менее важных статей текущих расходов. Долговое финансирование позволяет провести реконструкцию предприятий ЖКХ без отсрочек, распределить бремя расходов по реконструкции на несколько лет в соответствии со сроками службы реконструируемых объектов.

- Экономическая привлекательность

В качестве источников погашения заемных средств, взятых на реализацию проекта, могут использоваться средства, сэкономленные в результате сокращения себестоимости производства дорогостоящих коммунальных услуг. Резервы сокращения себестоимости производства коммунальных услуг в проектах энергоресурсосбережений за счет уменьшения потерь и сбережения тепла и энергии очень велики и могут достигать 50%.

- Социальная справедливость

В мировой практике принято распределять бремя капитальных вложений в общественный (муниципальный) сектор экономики на тех, кто реально пользуется производимыми ею благами и услугами. Городская инфраструктура служит многие десятилетия не одному поколению, поэтому наиболее справедливой моделью, с этой точки зрения, является долгосрочное заимствование (кредиты) с последующим инвестированием полученных средств в городскую инфраструктуру и выплатами по долгам в течение относительно долгосрочного периода. Таким образом может быть достигнута справедливость в распределении бремени финансирования капиталовложений между несколькими поколениями пользователей.

Энергоресурсосберегающие проекты, похожие друг на друга по техническим характеристикам, могут быть реализованы совершенно различными способами в части организации схем финансирования. От того, кто является заемщиком или каким образом организован процесс выплаты

долга, кто и на каких условиях предоставляет гарантии, зависят процедуры налогообложения, риски и, в конечном счете, успех энергоресурсосберегающего проекта.

В роли заемщика могут выступить:

- коммунальное предприятие;
- коммунальное предприятие под поручительство администрации субъекта Российской Федерации и/или администрации муниципального образования;
- администрация муниципального образования;
- администрация муниципального образования под поручительство администрации субъекта Российской Федерации;
- администрация субъекта Российской Федерации.

Наиболее целесообразно выступать в роли заемщика коммунальному предприятию. Получение заемных средств на реализацию проектов энергоресурсосбережения может быть достигнуто при помощи различных форм заимствования:

- кредит, полученный от кредитной организации;
- выпуск муниципальных облигаций общего покрытия;
- выпуск облигаций, обеспеченных доходами от реализации проекта.

Источником погашения долга является возникающее в результате проведения энергоресурсосберегающей реконструкции уменьшение себестоимости производства коммунальной услуги. Экономия возникает за счет:

- установки современного экономического оборудования;
- сокращения потерь вследствие проведенной реконструкции;
- уменьшения расходов на текущий ремонт объектов ЖКХ в результате проведенной реконструкции.

С целью выделения и использования экономии для погашения долга необходимо предусмотреть:

- сохранение уровня тарифов на коммунальные услуги для населения

на прежнем уровне на весь кредитный период. Изменение тарифов может происходить только при соответствующем изменении стоимости ресурсов (вода, электричество, топливо) и в результате корректировок на величину инфляции. Тарифы для населения на коммунальные услуги могут увеличиваться в случае проведения реформы оплаты коммунальных услуг, в результате прекращения перекрестного субсидирования за счет промышленных предприятий;

- сохранение в прежнем объеме на время выплат по долгу прежних бюджетных дотаций (коммунальным предприятиям).

Наиболее предпочтительным видом обеспечения являются платежи населения за коммунальные услуги, поскольку:

- задолженность по платежам за коммунальные услуги, поступающим от населения, наименьшая по сравнению с задолженностью других категорий пользователей;

- ликвидность платежей от населения наиболее высокая, т.к. население за предоставленные коммунальные услуги платит "живыми" деньгами. В коммунальных платежах предприятий и бюджетных организаций на данный момент преобладают денежные суррогаты и бартер.

Коммунальное предприятие может использовать в качестве залога по кредитам коммерческих банков права требования оплаты предоставленных услуг (по договору залога прав требования). Для предоставления кредитору обеспечения по кредиту коммунальное предприятие передает в залог свое право требования к жилищной организации, вытекающее из договора на поставку услуг между предприятием и жилищной организацией. В залог передается лишь часть платежей населения. Сумма платежей, право требования по которым передано в залог, как правило, покрывает всю сумму долга, процентов по нему, величину, эквивалентную ожидаемым неплатежам.

В качестве обеспечения возврата долгов, взятых на энергоресурсосбережение, может направляться часть средств местных

бюджетов, ранее предназначавшихся для финансирования развития и текущей деятельности предприятий ЖКХ, высвобожденных в результате реализации энергоресурсосберегающих проектов.

Представительный орган муниципального образования или субъекта РФ при утверждении закона о бюджете отдельной строкой выделяет поручительства по долгам муниципальных предприятий на проведение энергоресурсосберегающей реконструкции. Рекомендуется следующий механизм предоставления бюджетного поручительства:

- производится оценка риска по проекту, по которому выдается поручительство;

- сумма выплат, которые могут возникнуть в случае необходимости выполнения обязательств по выданным поручительствам, дисконтируются ко времени выдачи поручительства;

- дисконтированная сумма возможных выплат отражается в соответствующей статье расходов бюджета;

- из бюджета эти средства помещаются в резервный фонд, из которого в случае возникновения необходимости выполнения обязательств по поручительству происходят выплаты по долгам.

При внебюджетном финансировании важнейшими из организационных проблем являются обеспечение надежных гарантий по долговым обязательствам и выделение экономии, полученной от реализации энергоресурсосберегающего проекта, из которой пойдет погашение долга.

Для появления возможности реализации энергоресурсосберегающего проекта за счет заемных средств с последующим погашением долга из полученной от реализации проекта экономии сторонам, вовлеченным в проект, рекомендуется предпринять следующие действия:

1. Муниципальному органу, регулирующему тарифы, целесообразно предоставить гарантии коммунальному предприятию в том, что тариф на его услуги в период расчетов по долговым обязательствам будет оставаться на прежнем уровне (с коррекцией на инфляцию и изменение

стоимости ресурсов). Это может быть сделано как при помощи положения о порядке регулирования тарифов, так и договора, регулирующего порядок взаимоотношений органа местного самоуправления и коммунального предприятия.

Органу местного самоуправления рекомендуется принять положение, которое включало бы в себя:

- требования отчетности коммунального предприятия перед регулирующим органом, включающие в себя стандартизованные показатели и индикаторы качества услуг и эффективности производства коммунального предприятия;

- требования к качеству предоставляемых услуг;

- анализ эффективности управления деятельностью коммунального предприятия;

- контроль за системой образования тарифов на коммунальные услуги. Подобный порядок имеет смысл утвердить органу местного самоуправления и/или субъекту Российской Федерации самостоятельно.

Целесообразно установить единообразный порядок регулирования тарифов для всех видов регулируемой деятельности коммунальных предприятий в границах муниципального образования.

Документальным оформлением порядка взаимоотношений органа местного самоуправления и конкретного коммунального предприятия должен быть договор.

Одним из важнейших элементов договора является описание порядка привлечения инвестиций коммунальным предприятием. В данное описание целесообразно включить:

- определение документов, предоставляемых в регулирующий орган для обоснования необходимости инвестиций;

- порядок и сроки рассмотрения упомянутых документов регулирующим органом;

- ответственность коммунального предприятия за достоверность

документов и расчетов, предоставленных в регулирующий орган;

- ответственность коммунального предприятия за реализацию инвестиционного проекта, в случае его одобрения регулирующим органом;

- ответственность (в том числе и финансовую) регулирующего органа (органа местного самоуправления) за действия, которые затрудняют или делают невозможным реализацию проекта (пересмотр согласованных тарифов и др.).

Наличие двух документов (положения о порядке регулирования тарифов и договора) позволяет потенциальному инвестору значительно минимизировать риски, связанные с регулированием ценовой политики коммунального предприятия третьими лицами.

2. В рамках каждого проекта по энергоресурсосбережению органом местного самоуправления и/или субъектом Российской Федерации образовывается фонд погашения долга, контролируемый органом местного самоуправления и/или субъектом Российской Федерации. Фонд погашения долга образуется в виде внебюджетного фонда. Средства из данного фонда могут использоваться только на выплаты долга по данному проекту энергоресурсосбережения. Счет фонда следует открывать в банке, выбранном по конкурсу, или в банке-кредиторе.

3. Расчетная экономия от энергоресурсосбережения выделяется службой заказчика (управляющей фирмой) из общей суммы коммунальных платежей населения и направляется в фонд погашения долга.

4. Кредитору могут быть даны дополнительные гарантии погашения долга со стороны администрации муниципального образования (субъекта Российской Федерации).

Целесообразно привлечь к выдаче поручительств по заимствованиям на финансирование энергоресурсосберегающих проектов гарантийные фонды, существующие при муниципальном образовании или субъекте РФ. Их задачей может являться только выдача поручительств по заимствованиям на нужды общественного сектора (транспорт, образование, здравоохранение).

Ввиду того, что наличие подобного фонда значительно снижает риски инвесторов, его работа позволит уменьшить стоимость заемных средств и резко увеличить суммы привлеченных средств. Размеры выдаваемых гарантий должны зависеть от размеров кредитного риска по конкретному проекту.

Фонд при подборе проектов должен руководствоваться следующими критериями:

- достижение в результате реализации проекта значительного энергоресурсосбережения;

- проекты должны предусматривать реконструкцию и развитие только общественно значимой муниципальной инфраструктуры;

- гарантии не предоставляются по кредитам (займам) на текущее обслуживание отраслей общественной инфраструктуры и любые другие цели, не связанные с капиталовложениями в энергоресурсосбережение;

- фонд рассматривает только те проекты, в которых предусмотрен возврат заемных средств из доходов, полученных от реализации проекта;

- инициатор проекта покрывает из своих средств в качестве первоначального взноса специально определенный процент расходов на реализацию проекта.

Также на цели энергоресурсосбережения может направляться часть средств, предусмотренных в местном бюджете на финансирование развития и текущей деятельности жилищно-коммунального хозяйства. Эти средства, в первую очередь, должны использоваться на установку приборов учета в организациях бюджетной сферы. Кроме того, их целесообразно направлять на обеспечение учета энергоресурсов в жилищном хозяйстве (пункте учета тепла на границах раздела сфер ответственности на домовых вводах).

Эффективность использования указанных средств должна определяться по критерию сокращения потребности в бюджетных средствах, направляемых в виде дотаций предприятиям ЖКХ.

Бюджетные средства, выделяемые на подготовку к зиме, могут использоваться на реализацию технических решений в период подготовки к сезонной эксплуатации, способствующих ресурсосбережению (утепление зданий, теплоизоляция трубопроводов и др.).

В качестве стимулирующих мероприятий по энергоресурсосбережению следует отнести:

- предоставление органами местного самоуправления и субъектами Российской Федерации поручительств по кредитам, взятым на реализацию энергоресурсосберегающих проектов;

- сохранение на всех уровнях в распоряжении организаций бюджетной сферы - потребителей коммунальных услуг при выделении им бюджетных ассигнований для оплаты топливно-энергетических ресурсов 100 процентов экономии средств, достигнутой ими за счет реализации энергоресурсосберегающих мероприятий;

- закрепление в распоряжении организаций ЖКХ экономии, полученной в результате реализации мер по энергоресурсосбережению, при условии, что данные средства используются для погашения долгов, взятых на проведение энергоресурсосберегающих мероприятий, а также проведение дополнительных работ по этому направлению;

- введение там, где это экономически и организационно оправданно, практики конкурсной передачи инвесторам коммунальных предприятий в делегированное управление или концессию. Критерием может служить предложение конкурсантом наименьшего тарифа, а также объем и параметры инвестиционной программы, предлагаемой инвестором. При этом со стороны муниципальных образований необходим контроль за качеством предоставляемых услуг;

- разработка системы тариф образования на коммунальные услуги, согласованной с объемами и структурой потребления населением тепло- и электроэнергии, воды, природного газа, и введение на этой основе дифференцированных тарифов на коммунальные услуги, в том числе

позволяющих осуществлять взимание повышенной платы за сверхнормативное потребление коммунальных услуг по периодам суток.

Экономические рычаги энергоресурсосбережения рекомендуется использовать на всех уровнях:

- Российской Федерации - ускоренная амортизация для высокотехнологичного оборудования, используемого в целях энергоресурсосбережения, таможенные пошлины;

- субъектов Федерации и органов местного самоуправления - тарифы, налоги, кредиты, страхование, дотации и др.;

- организаций бюджетной сферы - поддержка органами исполнительной власти субъектов Федерации различных форм стимулирования работы по энергоресурсосбережению;

- товариществ собственников жилья - поддержка местными органами самоуправления и стимулирование их деятельности по установке приборов учета, ремонту инженерных сетей и зданий.

В частности, целесообразно использовать метод ускоренной амортизации на высокотехнологичное энергосберегающее оборудование с тем, чтобы обеспечить быструю окупаемость производственных капиталовложений. Предприятиям, внедрившим энергосберегающее оборудование, помимо ускоренной амортизации, необходимо предоставить право списывать как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости этого оборудования в первый год его эксплуатации.

Необходимо также обеспечить таможенные льготы на импорт из-за рубежа энергоресурсосберегающего оборудования, энергетической бытовой техники, энергоэкономичных строительных материалов и конструкций. Таможенные льготы следует устанавливать только на те виды оборудования, которые в настоящее время не производятся в России.

Центр тяжести в реальном решении вопросов льготного налогообложения объективно переносится с федерального на региональный

и, особенно, местный уровень в пределах сумм, зачисляемых в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты.

Для стимулирования инвестиций в энергосбережение там, где позволяют условия, целесообразно реализовать в субъектах Федерации предложения по льготному налогообложению в части, касающейся НДС, налога на прибыль и налога на имущество предприятий и организаций:

- уменьшение для коммунальных предприятий налогооблагаемой прибыли на сумму фактических затрат в отчетном периоде на энергоресурсосберегающие мероприятия (при условии полного использования амортизационных отчислений на последнюю отчетную дату);

- возмещение сумм НДС, уплаченных коммунальными предприятиями при приобретении энергосберегающего оборудования, в полном объеме при вводе его в эксплуатацию;

- отсрочка на период полной окупаемости проекта (после ввода в эксплуатацию энергоресурсосберегающего оборудования) уплаты налога на имущество предприятий и организаций в части, касающейся энергоресурсосберегающего оборудования.

Использованная литература:

1. Журнал «Жилищно-коммунальное хозяйство» 2008, №1-5
2. Журнал «Жилищное строительство» 2007.
3. Журнал «Вопросы экономики» 2008, №3,4
4. [http:// www.studworks.ru/](http://www.studworks.ru/)
5. [http:// www.tarif34.ru/](http://www.tarif34.ru/)
6. [http:// www.guidetoproperty.ru/](http://www.guidetoproperty.ru/)

### **Особенности работы специалиста по слияниям и поглощениям.**

*Панова О.И. ВолгГАСУ, аспирант кафедры ЭУПС Волгоградский государственный архитектурно – строительный университет*

Трудности возникающие при оценке стоимости компании вынуждают руководителей предприятий принимать плохие инвестиционные и операционные решения. Но данные неудачи можно избежать. Точные оценки

по сделкам слияниям и поглощениям могут завершиться успехом и для продавцов и для покупателей. Ключи к успеху можно найти в процессе стратегического планирования и оценки бизнеса компетентными специалистами.

В процессе слияний предприятий продавцы, покупатели и даже специалисты в области оказания консультационных услуг, испытывают трудности когда речь заходит о стоимости бизнеса. Поэтому при продаже или покупке компании необходимо реально представлять процесс и итоги сделки слияния или поглощения.

Из чего складывается стоимость бизнеса? Что создает ее, как она измеряется, каким образом наращивается и как ее максимизировать в процессе слияния и поглощения. Эти сведения необходимо знать. А занимается этим специалист, который проводит оценку бизнеса. Данную услугу также предоставляют некоторые банки.

Критически важным элементом в процессе слияний и поглощений является понимание стоимости. Продавцы могут продать при неблагоприятной ситуации или согласиться на слишком низкую цену из-за некомпетентности и отсутствия необходимых знаний. А покупатель может приобрести бизнес, не соответствующий, его интересам, или заплатить за него больше чем он стоит. В этом состоит риск, который должен предвидеться и минимизироваться.

Слияние компаний или попытка интегрировать поглощенную компанию – это один из самых сложных проектов по изменению, которое может предпринять любая компания. Сложность эта складывается из многих факторов, однако одной сложностью все объяснить невозможно. При более внимательном рассмотрении такого рода процессов можно заметить любопытные факты. Знания о том, что можно назвать «фасадом» и обычно определяется как стадия заключения сделки, за последние десять лет значительно выросли. Благодаря этому мы знаем, что принятие неверного решения о слиянии или поглощении становится причиной бесчисленных

проблем после того, как сделка заключена. Некоторые компании, вооруженные таким знанием, пытались рационализировать процесс заключения сделки, и весьма успешно (например, General Electric), в то время как множество других до сих пор испытывают проблемы. Хотя у них и разработаны процедуры, регламентирующие заключение сделок, чаще всего они не срабатывают. Почему? Потому что топ - менеджеры, занятые поглощением, сосредотачиваются только на одном результате – заключение сделки (иногда сделки своей жизни). Часто создается впечатление, что, несмотря на аудиторские проверки, финансовый анализ и анализ рисков, решение направлялось исключительно верой в стратегическую ценность поглощения, которое обязательно должно привести к огромной синергии. Такие эмоциональные послышки, безусловно, ставят под угрозу процесс профессионального принятия управленческих решений. [1]

Чем же занимается специалист по слияниям и поглощениям компаний? Во -первых, проводит анализ сильных и слабых сторон предприятия, а также потенциальных возможностей. Во- вторых, осуществляет оценку бизнеса. Анализ сильных сторон покупателя и продавца состоит из оценки следующих факторов:

- опытное руководство;
- совмещение сотрудниками различных обязанностей;
- опытный персонал;
- хорошие контакты с клиентами и клиентская база;
- хорошая материальная база;
- налаженный автоматизированный рабочий процесс;
- высокий интеллектуальный уровень персонала;
- укрепившаяся конкурентная позиция;
- отсутствие судебного прошлого, которое принесло ущерб имиджу предприятия;
- налаженная база поставщиков;
- отраслевая практика;

- налаженная политика погашения обязательств;
- эффективная система складирования;
- наличие сильной торговой марки;
- эффективные технологии;
- разнообразная номенклатура товаров, услуг;
- работа в большой, быстро растущей отрасли;
- сильные позиции в отраслевой нише.

Анализ слабых сторон покупателя и продавца состоит из оценки следующих факторов:

- недостаточность рыночной доли;
- ограниченный круг клиентов, от которых предприятие испытывает сильную зависимость;
- узкий спектр услуг;
- если имеет место, загрязнение экологии предприятием, то это не сопровождается благотворительностью и фокусированием на социальной сфере, чтобы как-то компенсировать производственные загрязнения;
- отсутствие налоговых льгот;
- нет патентов, торговых марок, авторских прав;
- недостаточная сырьевая база поставщиков;
- угроза устаревания;
- ограничения в капитале;
- угроза со стороны товаров-заменителей;
- наличие судебных разбирательств с клиентами, поставщиками и служащими;
- слабая либо снижающая эффективность деятельность;
- финансовые затруднения.

Анализ потенциальных возможностей покупателя и продавца состоит из оценки следующих факторов:

- выходные рыночные ниши с динамичным темпом роста (определяются географические области и регионы, где будет распространяться продукция);

- достижение рыночной доли (определяются основные конкуренты);
- расширение клиентской базы (определяется доля конкурентов);
- развитие потенциала всех услуг (перечисляются продукция и услуги, которые могут быть добавлены к имеющимся);
- увеличение продаж (при наличии данных определяются темпы роста продаж);
- повышение уровня технологий;
- оптимизация накладных расходов;
- наилучшее обслуживание потребителей;
- улучшение социального имиджа (благотворительность);
- использование потенциала налоговых льгот;
- использование потенциала прав интеллектуальной собственности;
- использование знаний и опыта персонала другого предприятия;
- использование существующей клиентской базы;
- использование существующей материальной базы;
- увеличение прибыли;
- уменьшение простоев;
- использование синергического потенциала;
- использование потенциала скидок у поставщиков;
- предотвращение прихода на рынок конкурентов.

После анализа сильных и слабых сторон, потенциальных возможностей происходит выискивание такого представителя, который наилучшим образом компенсирует недостатки или усилит достоинства видов деятельности предприятия и долгосрочных планов в целом. После выбора кандидата происходит встреча с ним. При встрече выясняются причины объединения, документальное подтверждение стоимости компании, получение разрешения на встречу со старым аудитором. Когда осуществляется профессиональная оценка стоимости и благонадежности предприятия, то рассматриваются следующие критерии:

1. Общий обзор предприятия (численность работников, копии уставных и регистрационных документов, бизнес-план, документы стратегического планирования, трудовые договора, контракты по заработной плате и льготам для работников, корпоративная литература)
2. Финансовая информация (бухгалтерский баланс и финансовые отчеты за 5 лет. Просмотр суммы уплаченных и начисленных налогов, прибыль. Распределение продаж по 7-10 лучшим клиентам, учетная политика предприятия. Распределение продаж по номенклатуре продукции, услуг. Документы аудиторских проверок. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Финансовые прогнозы. Копии арендных соглашений и кредитных договоров с банками.)
3. Собственность (история финансирования привлеченных сумм, акций. Список акций, их владельцев, в т.ч. цена, количество акций, дата покупки, продажи).
4. Товары, продукции и услуги (характеристика продукции, товаров, услуг. Данные о политике ценообразования и прогнозы объема производства. Данные о занимаемой рыночной нише, о текущей рыночной доле. Список основных поставщиков.)
5. Продажи и маркетинг (сбытовая политика, в т.ч. рекламный план. Описание продаж по номенклатуре, ассортименту товаров, услуг. Статистика производительности для каждой линии товаров, услуг. Текущие маркетинговые материалы.)
6. Технология (лицензии, патенты, авторские права, торговые марки. Описание технологических процессов. Анализ процесса расходов в хронологической последовательности.

Успешно завершить поглощение или слияние нелегко. Это не просто соглашение о создании новой компании путем объединения двух или более существующих с целью достижения заданных показателей доходности и реализации стратегических целей. Что важно помнить для достижения

успеха? Чтобы слияние или поглощение было успешным, необходимо помнить о десяти основных принципах их проведения. Соблюдение последних не дает 100%-ную гарантию успеха, но ваши шансы на своевременное и более или менее гладкое завершение интеграции значительно повысятся:

1. Проведите всестороннее обследование поглощаемой компании, по крайней мере, в сферах финансовой деятельности и человеческого капитала.
2. Определите требуемую или желательную степень интеграции.
3. Принимайте основные решения быстро, не дожидаясь сбора исчерпывающей информации.
4. Заинтересуйте и привлечите на свою сторону топ-менеджеров.
5. Четко определите основные подходы к интеграции.
6. Назначьте менеджером по интеграции опытного и пользующегося всеобщим уважением сотрудников.
7. Сформируйте команду менеджера по интеграции и проектные группы из энергичных и дееспособных сотрудников.
8. Широко используйте прогрессивный опыт проведения интеграции.
9. Поставьте перед коллективом понятные и количественно измеримые цели.
10. Уделите первоочередное внимание коммуникациям и информированию персонала, наладьте обратную связь. [2]

В Российской Федерации специалист в области слияний и поглощений должен руководствоваться нормативной базой:

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Закон об обществах с ограниченной ответственностью.
3. Закон об акционерных обществах.
4. Закон о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей 2001 года.
5. Земельный кодекс РФ.

6. Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках.
7. Закон о приватизации государственного и муниципального имущества 2001 года.
8. Закон о рынке ценных бумаг 1996 года.
9. Закон о защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг 1999 года.

Безусловно, процедура слияний и поглощений является трудоемким процессом, но от его результата зависит дальнейшая судьба предприятия. Поэтому специалистам в области оказания консультационных услуг по слияниям и поглощениям необходимо иметь широкий кругозор, отличную квалификацию и знание законодательства.

#### **Список используемой литературы:**

1. Баккер Г. Как успешно объединить две компании/ Ганс Баккер, Джерен Хелминк ; перевела с англ. Т.И. Митасова ; науч. ред. Г.А. Ясницкий, А.Г. Ясницкая.- Минск : Гревцов Паблишер, 2008.-288 с. (с.12)
2. Галпин Тимоти Дж., Хэндон Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.-240 с. (с.199)

#### **Действенный инструмент рыночной экономики в строительстве - инжиниринг.**

*Касулина Ю. С. Институт Экономики и Права  
Волгоградский государственный архитектурно – строительный  
университет*

Инженерное консультирование (инжиниринг) как вид управленческого консалтинга все активнее начинает выступать в качестве одного из действующих инструментов рыночной экономики в строительстве.

В широком понимании инжиниринг - это оказание научно-технических услуг (выполнения работ) инженерного, производственного, научно-технического характера, в результате которых не создается новое знание, а используется ранее полученное, в том числе полученное и непосредственно консультантом (исполнителем работ).

Услуги в области инжиниринга включают в себя инженерно-консультационные услуги, различные работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовку технико-экономических обоснований проектов, выработку рекомендаций в области организации производства, управления и реализации готовой строительной продукции.

В порядке исторического отступления следует отметить, что консультационный инжиниринг как вид предпринимательской деятельности зародился в Англии в конце прошлого столетия, а в начале XX стал быстро развиваться в Европе. С 1903 г. по 1913 г. были созданы инженерно-консультационные фирмы в Германии, Бельгии, Франции, Швеции. В 1913 г. была образована Первая международная федерация инженерно-консультационных фирм.

Как правило, выделяют следующие направления инжиниринга: инжиниринг консультативный, связанный, главным образом, с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, разработке планов строительства и контроле над проведением работ. Инжиниринг технологический — предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработка проектов по энергоснабжению, водоснабжению, транспорту и др. Инжиниринг строительный — поставка оборудования и техники, монтаж установок, включая необходимые инженерные работы. Инжиниринг финансовый — разработка новых финансовых инструментов и операционных схем. Кроме того, существует понятие полного инжиниринга, который включает в себя

весь набор услуг. Если рассматривать более подробно, то этапы инжиниринговой деятельности включают в себя: выбор технологии, поиск и выбор оборудования, разработку проектной документации, разработку инвестиционного проекта, организацию строительных работ, приобретение оборудования, монтаж оборудования, проведение пуско-наладочных работ, запуск производства, лицензирование производства, сертификацию продукции и т.д.

Виды инжиниринговых фирм определяются комплексом предоставляемых ими услуг, а также их специализацией, как правило, специализация может быть отраслевая или структурная. Название «отраслевая» говорит само за себя, а структурная подразумевает способность инжиниринговой компании подготовить и внедрить проект той или иной категории сложности. Так некоторые компании занимаются автоматизацией отдельных узлов или устройств, другие — автоматизацией цехов или производственных подразделений предприятий, и наиболее крупные — строительством заводов «под ключ». При необходимости компании привлекают к сотрудничеству партнеров.

Толчком к появлению и развитию консультационного инжиниринга в России явился переход экономики республики на рыночные условия развития, а также приобретенный опыт и практика реализации советско-германской программы, известной как программа "7,8 + 0,55", по обустройству советских войск, выводимых из Германии по межправительственному Соглашению СССР - ФРГ от 9 октября 1990 г.

В настоящий момент промышленный инжиниринг в нашей стране развивается все более быстрыми темпами. Современных заказчиков уже не устраивает лишь приобретение того или иного оборудования. Большинство производителей заинтересовано в грамотном подборе, поставке, внедрении и эксплуатации оснащения. Данный интерес обусловлен, в первую очередь, желанием видеть свое производство конкурентоспособным. На конкурентоспособность же предприятия влияют многие факторы, в том

числе, уровень автоматизации. Чем выше этот уровень, тем меньше зависимости от человеческого фактора, что, в свою очередь, ведет к повышению качества выпускаемой продукции. Самодиагностика оборудования, резервирование ответственных узлов, возможность быстрой перестройки оборудования под изменившиеся условия или задания, уменьшение временных затрат на поиск неисправностей и ремонт, а значит сокращение простоя оборудования — вот далеко не полный перечень задач, связанных с повышением уровня автоматизации производства, которые решают инжиниринговые компании.

Основное преимущество состоит в том, что заказчику достаточно один раз обратиться в инжиниринговую компанию, отправить туда техническое задание, а далее всеми необходимыми делами займутся специалисты компании. Они предложат несколько вариантов решения задачи клиента, подберут и изготовят оборудование, удовлетворяющее требованиям заказчика, соберут его в единую, а самое главное — в работающую и протестированную в заводских условиях систему, произведут квалифицированный монтаж, пуско-наладочные работы и даже займутся обучением персонала. Кроме того, они предоставят пакет необходимых документов и т.д. Заказчик в свою очередь должен осознавать, что от него потребуются определенные инвестиции, и иногда превосходящие его ожидания. В данной ситуации необходимо понимать, что чаще всего попытки самостоятельного поиска решения обходятся предприятию дороже.

В прежние времена, когда существовала система централизованного бюджетного финансирования капитального строительства, реконструкции и ремонта, в России имелись государственные структуры - заказчики, специалисты которых владели суммой необходимых профессиональных знаний, позволяющих грамотно обеспечивать в рамках существующего законодательства инженерное сопровождение на всех стадиях инвестиционного периода.

В настоящее время многие заказчики, располагая финансовыми средствами на проектирование и строительство, по роду деятельности в своей штатной структуре не имеют опытных специалистов-профессионалов, способных обеспечить грамотное инженерное сопровождение реализации проектного цикла, включая строительство. В случае привлечения такими заказчиками на договорной основе временных специалистов, их практика в основном по воле нанимателя сводится к поискам резервов снижения стоимости строительства, в то время как существует современная практика и нормативно-правовая база, регламентирующая права и обязанности заказчика, незнание или игнорирование которой влечет за собой не только значительные финансовые потери, но и может привести к аварийным ситуациям, к конфликтным и противозаконным действиям.

В зависимости от того, какой вид услуг оказывает инжиниринговая компания (на весь комплекс или на какие-либо отдельные этапы по внедрению проекта) и заключаются Договора. Это может быть Договор на консультационный инжиниринг, Договор поставки оборудования, Договор осуществления проекта «под ключ», где оговариваются условия выполнения проекта, строительства и эксплуатационной поддержки и т.д.

Без сомнения, независимое инженерное консультирование, поставленное на профессиональную основу, для российской экономики будет приобретать приоритетное значение.

**О программах для учета муниципальных облигаций и расчета начислений по размещенным ценным бумагам для информационно – вычислительных центров крупных муниципальных образований**

*Акчурин Г.Т. Лисовой В.И. Простотова А.В.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

*Администрация Волгоградской области*

*Волгоградский государственный технический университет)\*

Программа предназначена для автоматизации операций по учету размещенных ценных бумаг, а так же для автоматизированного расчета выплат по ним. Для того чтобы приступить к работе, необходимо запустить программу, для этого дважды кликнуть мышкой на пиктограмме ярлыка программы. В появившемся окне содержится информация о собственниках ценных бумаг – облигаций.

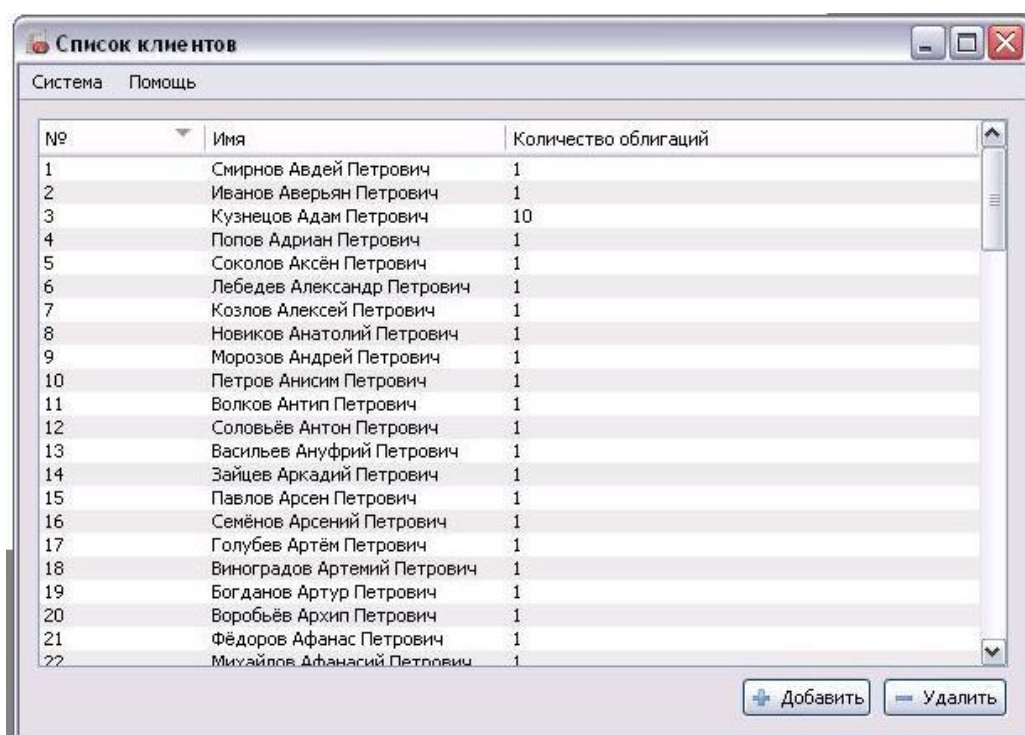


Рисунок 1 – Экранная форма начала работы

Чтобы добавить нового собственника необходимо нажать кнопку «Добавить» в правом нижнем углу окна программы. В появившемся диалоговом окне

ввести фамилию, имя и отчество человека, если это физическое лицо, либо полное наименование организации, если это юридическое лицо. Далее редактируется количество ценных бумаг, приобретенных собственником.

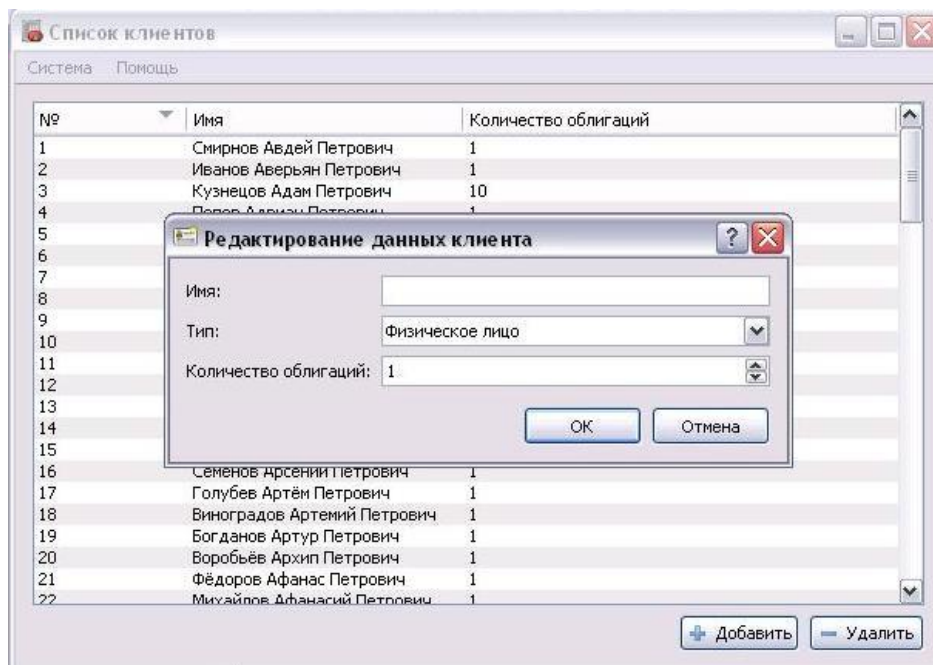


Рисунок 2 – Экранная форма добавления собственника ценной бумаги

Для того чтобы удалить информацию о держателе облигаций из базы данных программы, необходимо щелчком мыши выделить строку, содержащую эту информацию и нажать кнопку «Удалить» в правом нижнем углу окна программы.

У пользователя имеется возможность редактировать информацию о собственнике облигации. Для этого необходимо привести указатель мыши на строку с его данными и дважды нажать левую кнопку. В появившемся диалоговом окне произвести необходимые изменения.

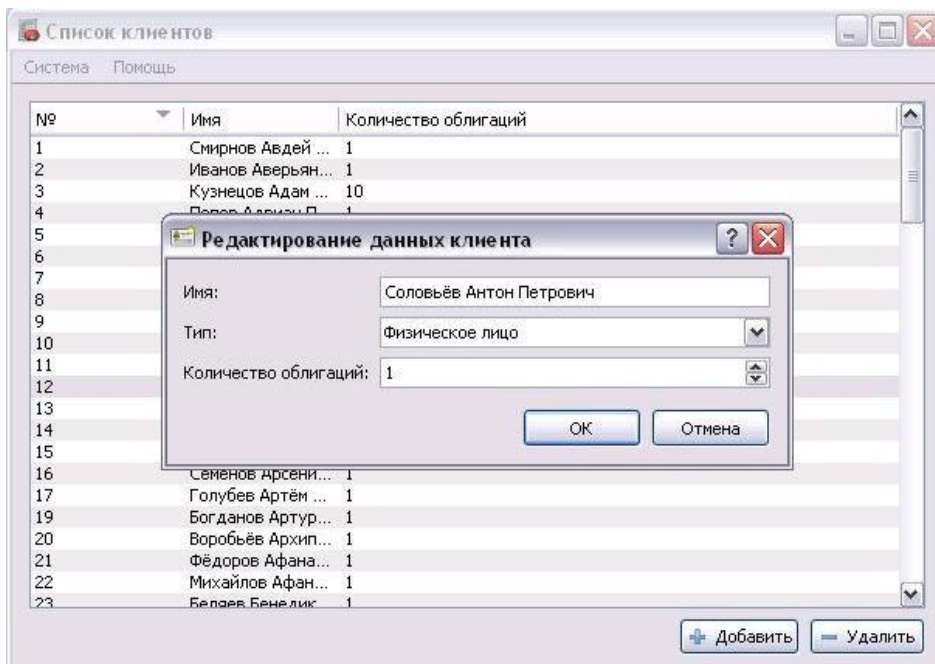


Рисунок 3 – изменение данных о держателе облигации.

Выбирая пункт «Рассчитать выплаты» в меню «Система» пользователь получает возможность произвести расчет по выплатам.

В окне необходимо уточнить период расчета и параметры облигации – стоимость и процентную ставку, если все правильно – нажать кнопку «ОК».

В появившемся окне будут представлены результаты расчета для каждого держателя ценных бумаг.

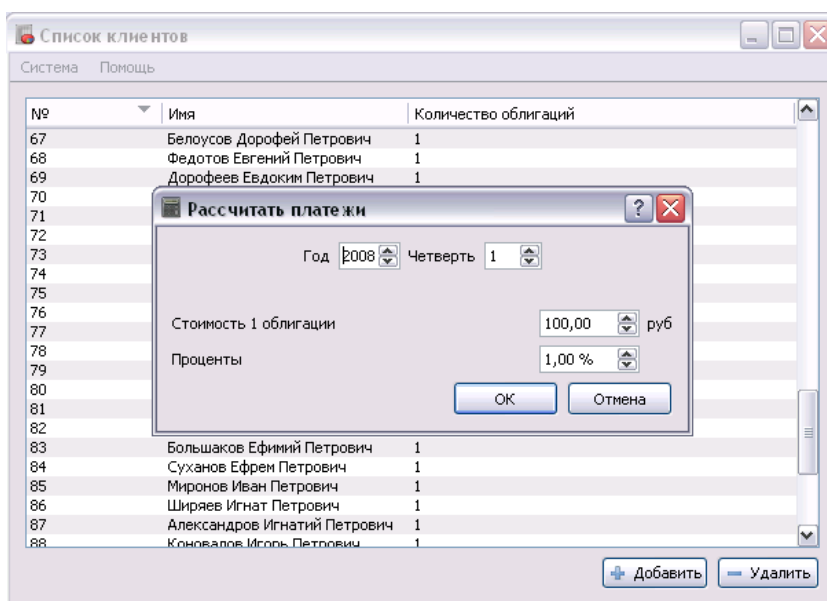
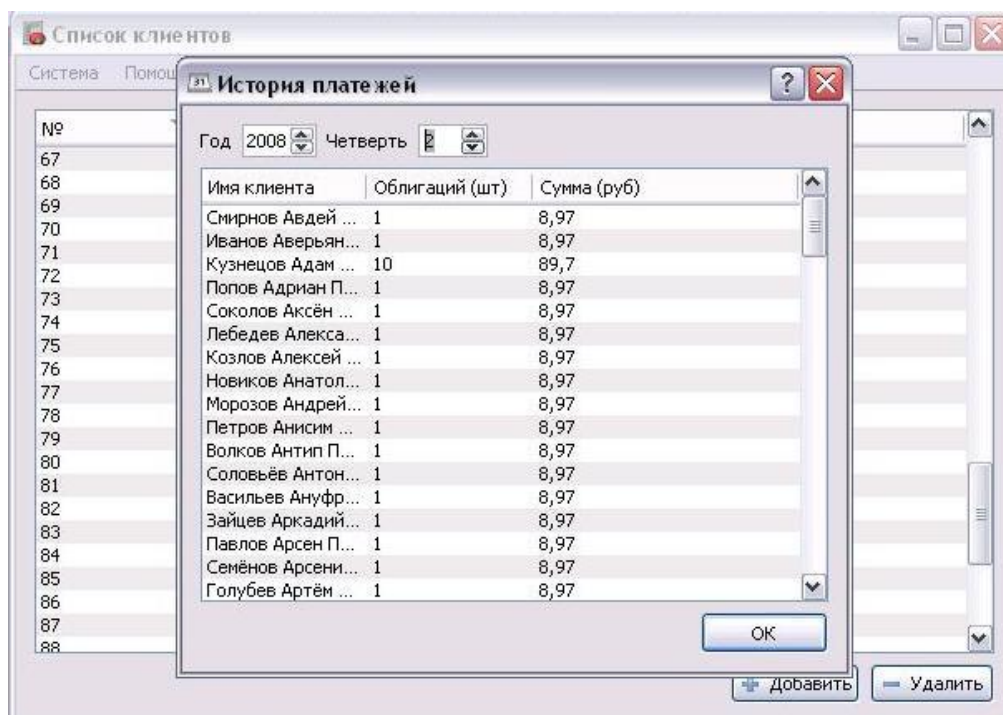


Рисунок 4 – Окно редактирования параметров ценной бумаги.

Для того чтобы просмотреть историю выплат, необходимо в меню «Система» выбрать пункт «История платежей», где произвести выбор периода для отображения. После того, как пользователь нажмет кнопку «ОК» данные будут выведены в таблицу в удобном для просмотра виде.

Рисунок 5 – Окно «История платежей».



Необходимость автоматизации расчетов в жилищно-коммунальном хозяйстве давно стала очевидной. Для ЖКХ характерны обработка больших массивов информации в ограниченные сроки и наличие объемной справочной документации. Причем и постоянная, и справочная информация постоянно корректируется, так как меняются состав и категории населения, законодательство, льготы, виды услуг, цены, тарифы и алгоритмы расчета. Создание современного программного комплекса для ЖКХ – задача, требующая учета и корреляции достаточно неоднородных данных. И только появление эффективных операционных систем, поддерживающих сетевые технологии, позволило формировать полноценные программные комплексы с распределенной структурой, что позволит также использовать их и для автоматизации операций по учету размещенных ценных бумаг, а так же для автоматизированного расчета выплат по ним.

## **АКТИВИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ**

*Амельченко М.Н., Максимчук О.В., д. э.н., профессор кафедры ЭУПС,  
Волгоградский государственный архитектурно – строительный  
университет*

Организация финансово-кредитного обслуживания предприятий, организаций и населения, функционирование кредитной системы играют исключительно важную роль в развитии хозяйственных структур. От эффективности и бесперебойности функционирования кредитно-финансового механизма зависят не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития страны в целом.

Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Как видно из определения, основное назначение банков - посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. Наряду с банками перемещение денежных средств на рынках осуществляют и другие финансовые и кредитные учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, брокерские фирмы и т.д. Но банки как субъекты финансового рынка имеют два существенных признака, отличающие их от всех других субъектов:

1) Для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами: они размещают свои собственные долговые обязательства (депозиты, сберегательные сертификаты и пр.), а мобилизованные на этой основе средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими. Это отличает банки от финансовых брокеров и

дилеров, осуществляющих свою деятельность на финансовом рынке, не выпуская собственных долговых обязательств.

2) Банки отличает принятие на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например при помещении средств клиентов на счета и во вклады, при выпуске депозитных сертификатов и т.п. Этим банки отличаются от различных инвестиционных фондов, мобилизующих ресурсы на основе выпуска собственных акций (паев). Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников, банков, поскольку должны быть оплачены в полной мере независимо от рыночной конъюнктуры, в то время как инвестиционная компания (фонд) все риски, связанные с изменением стоимости ее активов и пассивов, распределяет среди своих акционеров (пайщиков). Весь этот процесс создания новых обязательств и обмена их на обязательства других контрагентов составляет основу, суть финансового посредничества. Подобная трансформация исключительно важна в рыночной экономике. Она позволяет преодолеть сложности прямого контакта сберегателей и заемщиков, возникающие из-за несовпадения предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности и т.д. Аккумулируя денежные капиталы из разных источников, финансовые посредники создают общий обезличенный «пул» денежных средств и могут удовлетворять требования на кредит на самых различных условиях.

Кредитные операции - это отношения между кредитором и заемщиком (дебитором) по представлению первым последнему определенной суммы денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы:

- активные, когда банк выступает в лице кредитора, выдавая ссуды;
- пассивные, когда банк выступает в роли заемщика (дебитора), привлекая деньги от клиентов и других банков в банк на условиях платности срочности, возвратности

Выделяются и две основные формы осуществления кредитных операций: ссуды и депозиты. Соответственно активные и пассивные кредитные операции банков могут осуществляться как в форме ссуд, так и в форме депозитов. Активные кредитные операции состоят, во-первых, из ссудных операций с клиентами и операций по предоставлению межбанковского кредита; во-вторых, из депозитов, размещенных в других банках. Пассивные кредитные операции аналогично состоят из депозитов третьих юридических и физических лиц, включая клиентов и иные банки в данном банковском учреждении, и ссудных операций по получению банком межбанковского кредита (межбанковским кредитом называются кредитные операции, в которых в качестве и заемщиков, и кредиторов выступают банки). Хотелось бы выделить следующую закономерность: чем стабильнее экономическая ситуация в стране, тем большую долю имеют кредитные операции в структуре банковских активов. В период неопределенности и экономического кризиса происходит непропорциональное увеличение портфеля ценных бумаг и кассовых активов.

Исходя из указанных характеристик, можно условно подчеркнуть различие между кредитными и ссудными операциями, кредитом и ссудой. Кредит - более широкое понятие, предполагающее наличие разных форм организации кредитных отношений, как формирующих источники средств банка, так и представляющих одну из форм их вложения. Ссуда же является лишь одной из форм организации кредитных отношений, возникновение которых сопровождается открытием ссудного счета. Кроме того, кредитные отношения могут быть организованы не только в рамках банковского кредита, но и как коммерческое кредитование, когда в лице и заемщика, и кредитора выступают предприятия, а кредитные отношения между ними оформляются векселем. В дальнейшем, коммерческий кредит может трансформироваться в банковский посредством предоставления ссуды под залог векселя или его учета.

Банковский кредит - весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности конкретного заемщика и приспособлять к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизированы).

Данную ситуацию можно рассмотреть на примере «Волгоградского» филиала ООО «Славинвестбанк»,

Как было выявлено в процессе исследования кредитной деятельности банка, активы банка были не полностью вовлечены в оборот, а именно в 2006 году по сравнению с 2007 годом уменьшилась доля кредитов, выданных юридическим лицам с 44,3% до 33,8%. Объем кредитного портфеля в отделении на 01.01.07 г. составил 50,9% от работающих активов, для сравнения на 01.01.06 г. – 64,1%. В пассиве также наблюдается сокращение доли средств юридических лиц с 10,3% до 7,8%, что ведет к удорожанию привлекаемых ресурсов, и соответственно, к повышению расходов банка.

Поправить сложившееся положение можно, реализовав следующие организационно-экономические меры:

- во-первых, постоянно совершенствовать, повышать квалификацию банковских работников;
- во-вторых, активно внедрять новации.

Правильность и актуальность этих мер доказывает то, что в течение 2007 года работники филиала повышали свой профессиональный уровень на семинарах, проводимых в головном банке. В отделах ежемесячно проводится экономическая учеба, прошли тестирование - начальник отдела кредитования, его заместитель, начальник и специалисты отдела ценных бумаг проводимое представителями ООО «Славинвестбанка» и ЦБ;

В 2007 году учебный процесс строился с учетом рекомендаций, данных Центральным банком по повышению профессионального уровня работников. Ежемесячно проводились семинары с операционно-кассовыми работниками

на базе отделения с участием всех служб отделения по утвержденному плану.

По изученным темам проводилось тестирование работников.

За прошедший год были внедрены новые банковские продукты по кредитованию физических лиц: связанное кредитование, экспресс-выдача, остатки ссудной задолженности, по которым на 01.01.07 г. в кредитном портфеле отделения составляют:

- связанное кредитование – 792,7 тыс. руб., (67 договоров);
- экспресс-выдача – 33,5 тыс. руб., (1 договор).

Филиал «Волгоградский» ООО «Славинвестбанк» предлагает своим клиентам весь перечень банковских услуг, которые отвечают современным требованиям.

Обслуживание корпоративных клиентов осуществляется филиалом с применением самых современных форм банковского обслуживания.

Договора на обслуживания с применением системы удаленного управления средствами на счетах «Клиент-банк» заключены с 160 организациями. За год система «Клиент-банк» установлена 35 организациями.

Функционирование внутренней системы расчетов банка является одной из отличительных черт от других кредитных организаций. Это позволяет бесперебойно и своевременно проводить расчеты клиентов. За 2006-7 год все платежи клиентов проводились «день-в-день», случаев несвоевременного перечисления налогов и других обязательных платежей не было.

С целью ознакомления клиентов Волгоградского филиала ООО «Славинвестбанк» и посетителей банка с продукцией и услугами предприятий, а также в поиске потенциальных партнеров по бизнесу консультант отдела расчетно-кассового обслуживания юридических лиц и бюджетов принимал активное участие в подготовки и проведении выставки «ПАРТНЕР – 2007». В выставке принимали участие организации ОАО Волгоградский комбикормовый завод, ОАО Волгоградский керамический

завод, ООО «Диамант», ООО «Народные окна» ОАО «ЖБИ-1», ООО «Вести-Пресс», ООО «Спец-ПМК-1», ООО «Издательство «Волгоград» и другие.

Во время проведения выставки большой интерес вызвала продукция Волгоградского керамического завода (керамическая плитка), ООО «Народные окна» (пластиковые окна, двери), ООО «Издательство «Волгоград» (полиграфическая продукция и сувенирная продукция). В результате проводимого мероприятия был заключен договор между клиентами не находящимися на обслуживании в ООО «Славинвестбанк» и ООО СК-Компании и фирмой «Л.Б.Ф.».

Выражено пожелание клиентов о дальнейшем проведении подобных выставок.

Отрицательные факторы, повлиявшие на результаты деятельности отделения в 2006 году:

- 1) несвоевременное погашение основного долга и процентов по выданным кредитам:

В декабре 2006 года на счет просроченных ссуд была вынесена задолженность ОАО «Птицефабрика «Сарпинская» в результате досрочного взыскания ссудной задолженности. На 01.01.2007 она составляла 15 000 тыс. руб. или 3,44% в кредитном портфеле отделения, по одному кредитному договору ОАО «Птицефабрика «Сарпинская».

С августа 2006 года ссудная задолженность ОАО «Птицефабрика «Сарпинская» была отнесена к проблемной. В конце августа 2006 года образовалась просроченная задолженность по уплате процентов (по одному договору, по второму договору – в сентябре 2006 года), на 01.01.07 г. просроченные проценты по ОАО «Птицефабрика «Сарпинская» составляют 1980,2 тыс. руб.

Отделением принимались меры для санации задолженности, проводились встречи в Администрации района, Облсельхозуправлении совместно с крупными кредиторами птицефабрики, велись переговоры с акционерами

ОАО “Птицефабрика “Сарпинская”, но руководство и акционеры не шли на сотрудничество и отказывались от всех предложений Банка.

Недобросовестные действия руководства и акционеров ОАО “Птицефабрика “Сарпинская” не позволили провести санацию ссудной задолженности. В отношении ОАО “Птицефабрика “Сарпинская” введена процедура наблюдения сроком на три месяца. Отделением проводится работа по поиску инвесторов в целях заключения договора уступки прав требования, а также лиц, заинтересованных в приобретении имущественного Комплекса.

Сумма резерва полностью отражена по балансу и соответствует расчетному резерву.

В течение 2006 года в отделении имели место 5 случаев несвоевременного погашения основного долга на сумму 16 439,4 тыс. руб. и процентов на сумму 3670,2 тыс. руб. В том числе задержки платежа:

- по основному долгу – 4 случая на сумму 11 439,4 тыс. руб. из-за несвоевременного поступления денежных средств за отгруженные товары, срок погашения просроченной задолженности не превышает пяти дней;
- по процентам – 3 случаев на сумму 2 690,0 тыс. руб., срок погашения просроченных процентов не превышает пяти дней. Причины образования просроченной задолженности – несвоевременное поступление денежных средств из коммерческого банка на расчетный счет предприятия в отделении, а также несвоевременные расчеты за отгруженные товары.

В целях снижения просроченной задолженности и предупреждения ее образования ежемесячно клиентам напоминали о сроках наступления платежа (по телефонам и письменно), при выходе задолженности на счет просроченных ссуд кредитной службой и службой безопасности осуществлялись выезды по месту жительства заемщика и поручителей, в адрес заемщика и поручителей направлялись претензии.

- 2) неправильность взимания комиссионного вознаграждения

За отчетный год был составлен 21 акт по фактам выявленных нарушений полноты и правильности взимания комиссионного вознаграждения, в том числе по вкладным операциям – 4, по переводным – 1, по расчетно-кассовому обслуживанию – 16.

К виновным лицам применялись меры административного воздействия. При составлении планов технической учебы учитывались наиболее типичные ошибки, допускаемые операционно-кассовыми работниками, и включались в вопросы, обсуждаемые на учебных семинарах. Заведующим филиалов предлагалось проводить индивидуальное обучение работников, допускающих ошибки. Принимались зачеты по порядку взимания комиссионного вознаграждения.

При оказании услуг клиентам в 2007 году филиал банка руководствовался Сборником тарифов на услуги банка, предоставляемые клиентам форма № 320-П ООО «Славинвестбанка».

В 2007 году на заседании Совета отделения рассматривались вопросы по изменению тарифов за услуги банка: по вопросу сохранения действующей процентной ставки комиссионного вознаграждения 0,3% по договору перечисления заработной платы во вклады сотрудниками ОАО «ЖБИ-1»

В основном рассматривались вопросы по тарифным ставкам за услуги РКО по заявлениям предприятий и ИП при открытии счета.

Наряду с двумя выше названными стратегическими направлениями (повышение эффективности банка и внедрение новаций) мы предлагаем также следующие задачи:

#### **В области кредитования юридических лиц:**

- 1) сохранение сложившегося кредитного портфеля по краткосрочным кредитам;
- 2) совершенствование методов кредитной работы со сложившимся кругом заемщиков;
- 3) привлечение на кредитное обслуживание новых клиентов, за счет предоставления всего спектра банковских услуг;

- 4) увеличение объемов кредитования малого бизнеса;
- 5) развитие операций инвестиционного кредитования юридических лиц, за счет увеличения сроков кредитования и снижение процентных ставок по кредиту;
- 6) государственная поддержка инвестиционных программ в части субсидирования процентных ставок по кредитам;
- 7) в случае недостаточной залоговой базы предоставление государственными или муниципальными органами гарантий и поручительств залога государственного или муниципального имущества с целью реализации инвестиционного проекта.

**Укрепить позиции филиала в области валютных кредитных операций с юридическими лицами:**

- 1) проведение семинаров, встреч с юридическими лицами на базе филиала с участием представителей местных налоговых инспекций, таможенных пунктов и т.п.;
- 2) оказание консультативной помощи, обучение клиентов основам документарных операций, освещение новых законодательных актов РФ, касающихся внешнеэкономической деятельности;
- 3) поддерживая имидж банка, и идя на встречу клиенту, при этом, соблюдая экономическую выгоду, устанавливать индивидуальные курсы безналичной покупки-продажи ин. валюты для группы «VIP-клиентов»;
- 4) проводить работу с «новыми» клиентами, закрепив кураторов за клиентами, тем самым облегчить сотрудничество с банком на первоначальном этапе внешнеэкономической деятельности.

**В области привлечения средств юридических лиц:**

- 1) сохранение и увеличение доли на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов;
- 2) сохранение лидирующего положения на данном сегменте финансового рынка в районе;

- 3) дальнейшее развитие операций по расчетно-кассовому обслуживанию юридических лиц связано с улучшением качества обслуживания и расширением спектра предоставляемых услуг;
- 4) проведение гибкой тарифной политики, учитывая тарифы за услуги, предлагаемые банками-конкурентами;
- 5) увеличение финансовых потоков по счетам корпоративных клиентов;
- 6) увеличение количества клиентов, пользующихся услугой «Банк-Клиент»;
- 7) продолжение реализации зарплатного проекта.

**В области увеличения доходов и снижения расходов:**

- 1) наращивание непроцентных доходов;
- 2) усиление контроля за правильностью и полнотой взимания комиссионного вознаграждения за оказываемые услуги;
- 3) снижение внутренней стоимости банковских услуг.

На наш взгляд, безопасность банка-кредитора от неблагоприятных заемщиков предполагает обеспечение и создание таких условий гарантированности возврата ссужаемого капитала, при которых банк не будет терять свою прибыль и юридическое лицо может определить работать ли с банком или нет?

У банка должно быть обязательно:

- лицензия ЦБ РФ, лицензии на отдельные виды деятельности банка (кредитование, работа с ценными бумагами)

Клиент должен обязательно посмотреть:

-капитал

-спектр услуг

-филиальная, развитая сеть

Все эти факторы должны складываться и определять статус и ликвидность банка.

Стоп - факторы для банка (что нужно чтоб не работать с недобросовестными клиентами юридическими лицами), выявление любого из которых означает отказ в предоставлении кредита:

- структура собственности государственная или смешанная (иностранная и частная, государственная и частная)
- заемщик является нерезидентом РФ,
- неудовлетворительная или негативная деловая репутация, в том числе наличие в открытых источниках (Интернет, СМИ и т.д.) негативной информации (участие в корпоративных, акционерных конфликтах, передаче собственности с использованием силовых методов, судебные тяжбы и т.д.)
- срок деятельности заемщика составляет менее 6 месяцев,
- отрицательная величина собственного капитала на три последние отчетные даты,
- заемщик не планирует открывать расчетный счет в Банке,
- отказ в предоставлении запрашиваемой информации,
- возраст лиц, подписывающих документы по сделке – до 18 лет, возраст хотя бы одного поручителя - физического лица – более 60 лет для мужчин и более 55 лет для женщин,
- наличие на момент рассмотрения кредита просроченной задолженности по финансовым обязательствам перед банками,
- наличие текущей картотеки к счетам,
- наличие просроченной задолженности перед бюджетом или внебюджетными фондами без обоснования,

Банк не кредитует:

- игорный бизнес,
- торговлю и производство оружия, наркотиков,
- экологически вредные производства.

## СОВРЕМЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС – МНОГООТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

*Мельникова С.А. соискатель каф. экономики и управления проектами в  
строительстве ВолгГАСУ*

Генеральной тенденцией развития современного общества стало сокращение относительной доли занятых в материальном производстве и увеличение доли тех, кто занят в производстве нематериальном. Выявлению более детальных тенденций современного экономического развития общества помогает классификация секторов общественного производства, предложенная американским социологом и экономистом Д. Беллом.

Таблица 1

Классификация общественных секторов по Д. Беллу

Первичный сектор	Вторичный сектор	Третичный сектор
Сельское хозяйство	Химия и нефтехимия	Наука
Добыча полезных ископаемых	Легкая промышленность	Искусство
Рыболовство	Машиностроение	Образование
Лесоводство	Металлообработка	Государственное управление
	Обрабатывающие отрасли	Торговля
	Программное обеспечение	Медицинские услуги
	<b>Строительство</b>	

В соответствии с данной классификацией все общественное производство подразделяется на три сектора: первичный; вторичный и третичный. К первичному сектору относится сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых, рыболовство и лесоводство, т.е. те виды деятельности, которые имеют дело преимущественно с природными ресурсами. К вторичному сектору относятся отрасли, занятые обработкой в широком смысле этого слова добытых ресурсов, т.е. машиностроение и металлообработка, химия и нефтехимия, легкая и пищевая промышленность, энергетика, строительство, металлургия и пр. К третичному сектору относятся наука, искусство, телекоммуникации, производство программного обеспечения, оборона, торговля, медицинское обслуживание, образование, административное управление и другие виды услуг.

Структура занятости в разных странах и регионах позволяет оценивать степень развития экономики и степень зрелости постиндустриального общества. В табл.1 приведены данные по СНГ в целом, России, Таджикистану, странам Европейского союза и Нидерландам. Эти данные позволяют сделать вывод, в частности, о том, что Таджикистан находится на доиндустриальной стадии развития, сильно отличаясь от СНГ в целом. Россия имеет несколько более прогрессивную структуру занятости, чем СНГ в целом, но существенно менее прогрессивную, чем Европейский Союз. Нидерланды имеют более прогрессивную структуру, чем Европейский Союз в целом. Именно структура Нидерландов отличается ярко выраженным постиндустриальным характером.

## Структура занятых по секторам

Удельный вес занятого населения	Таджик истан	СНГ	Россия	ЕС	Нидер ланды
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	50	20	14	6	4
Промышленность, энергетика и <b>строительство</b>	18	36	40	31	24
Услуги	32	44	46	63	77

За последние 10 лет произошло явное утяжеление этой структуры. Так, удельный вес добывающих отраслей в общем объеме промышленности увеличился в ущерб доли обрабатывающих отраслей. Это – классическое проявление так называемой «голландской болезни», при которой бурное развитие сырьевых отраслей негативно сказывается на экономическом уровне развития страны в целом. Структура инвестиций также претерпела большие изменения: доля инвестиций в машиностроение и металлообработку в общем объеме промышленных инвестиций уменьшилась, а доля инвестиций в топливную промышленность увеличилась.

Для уравнивания условий конкуренции строительного дела с аналогичными условиями в других отраслях промышленности необходимо, чтобы рента со строений была достаточно велика: во-первых, для возмещения процентов, которые были бы получены предпринимателем с капитала, если бы он отдал его в займы под хорошее обеспечение; во-вторых, для содержания и ремонта дома или — что сводится к тому же — для погашения в течение определенного периода капитала, который был затрачен на постройку дома. «Если предприниматель, — пишет Смит, — в

строительном деле получает более значительную прибыль в сравнении с ссудным процентом, то усиленный приток капитала из других отраслей промышленности скоро вернет его прибыль к прежнему уровню. Если же он получает менее значительную прибыль в сравнении с ссудным процентом, то отток капитала из строительного дела в другие отрасли промышленности, в свою очередь, вызовет увеличение прибыли.

Индустриальное общество привело к бурному росту числа и населения городов. Это было следствием дальнейшего углубления общественного разделения труда и связанного с этим процесса концентрации производства и капитала в пунктах с максимально выгодным географическим положением. Обычно подобные пункты занимали крупнейшие города и особенно столицы. Кумулятивный эффект концентрации капитала, производства и населения как производителя и потребителя приводит к выдвиганию ряда городов и их доминированию на фоне прочих городов. Все это стало результатом промышленного переворота в рамках процесса индустриализации, ориентированных на локализацию в городских поселениях. В итоге урбанизация приводит к постепенному доминированию горожан в населении индустриального общества.

Рост населения городов в капиталистическую эпоху происходит не столько на собственной демографической основе, сколько за счет притока в города переселенцев из деревень. В городах Нового Света значительным источником пополнения их населения служила иммиграция из Европы. Неуправляемое расширение городов гигантов сопровождалось возникновением перечня специфических проблем, включающих жилищный вопрос, проблему транспорта, экологии, водоснабжения, локализации эпидемиологических заболеваний, безработицы. Схема этапов развития строительного комплекса представлена выше на рис. 1.



Рис. Этапы развития строительного комплекса

Во второй половине XX в. развитие урбанизации в развивающихся странах приобрело ускорение, не подкрепленное адекватным ростом индустриализации. Бурный рост населения в сельской местности был вызван активной помощью ООН и других организаций по искоренению эпидемиологических и других массовых заболеваний.

Социалистический период в развитии строительства характеризовался особыми условиями: общественной собственностью на средства производства, плановым методом управления экономикой, носившим директивный характер. Это способствовало централизации ресурсов государства в решении крупномасштабных проблем развития городов, в том числе проблем равномерного распределения и планового регулирования роста крупных городов, реконструкции старых городов или старых городских кварталов, решения жилищного вопроса. В отличие от характерной для капиталистического города социальной стратификации его кварталов на районы проживания элиты и трудящихся, города социалистических стран в этом отношении были более однородными. Различия в уровне общественных полюсов (децильный коэффициент) в условиях социализма были минимальными. Лишь в 80-е гг. вокруг столиц и других крупных городов стали появляться поселки и дачные комплексы, состоящие из элитарных коттеджей со всеми удобствами на уровне вил.

Отсутствие механизмов предпринимательства в функционировании строительного комплекса привело к тому, что производственные мощности строительных организаций в должной мере не развивались, парк строительных машин не восполнялся, уровень заработной платы был относительно низким по сравнению с предприятиями промышленности, объем имеющихся материальных ресурсов никогда не соответствовал завышенным планам по строительству объектов. В таких условиях качество строительства было низким, сроки реализации проекта значительно превышали нормативные.

Становление рыночных отношений в экономике России привело к кардинальным изменениям в сфере отечественного строительства: произошло

дробление сложившегося за многие десятилетия строительного комплекса на мелкие и средние организации. В результате образовалось множество самых различных по формам собственности, численности и направленности своей деятельности строительных фирм, наряду с которыми существует значительное количество старых строительных организаций, подстраивающихся под новые условия хозяйствования.

Это дробление отечественного строительного комплекса можно расценить как своеобразную реакцию на разрушение сложившейся системы деятельности участников производства, явление отторжения предприятиями прежних форм хозяйствования и стремление функционировать на качественно новой основе экономических взаимоотношений.

С одной стороны, дезинтеграция субъектов строительной отрасли свидетельствует о становлении рыночных отношений в сфере строительства, где теперь существуют структуры нового типа, способные функционировать в условиях жесткой конкуренции. С другой стороны, все более очевидным становится то, что дальнейшее развитие процессов дробления строительного комплекса может привести к невозможности отрасли выполнить все требуемые от нее задачи. Речь идет о том, что, во-первых, мелким строительным организациям очень сложно привлечь инвесторов, которые заинтересованы вкладывать капитал не в автономные фирмы, а в крупные корпорации; во-вторых, разрозненные строительные предприятия не способны осуществлять масштабные проекты, требующие существенных капиталовложений и наличия у предприятия значительных производственных мощностей; в третьих, раздробленность строительной отрасли препятствует её эффективному государственному регулированию, которое в рамках цивилизованного общественного устройства является существенным фактором повышения эффективной деятельности всех сфер национального производства.

В силу данных обстоятельств, строительный комплекс, представляющий

собой в начале реформ совокупность автономно действующих организаций, начинает постепенно трансформироваться в экономическую систему, характеризующуюся значительными интеграционными процессами, то есть происходит переформирование строительной отрасли в соответствии с требованиями и условиями настоящей рыночной среды: образуются строительные объединения, способные осуществлять значимые проекты в сфере строительства и выступать в качестве привлекательного объекта для инвестиций.

Подобная трансформация строительного комплекса в многоотраслевую экономическую систему позволяет заявлять о том, что с развитием рыночных отношений начинает осознаваться ряд преимуществ централизованной структуры строительной отрасли советского периода. Исследуя явление переформирования отечественного строительного комплекса, необходимо обратить внимание на то, что весьма существенную роль в данном случае играет фактор времени. Это объясняется тем, что российские инвесторы проявляют сейчас большой интерес к зарубежным строительным компаниям, и много проектов в сфере строительства на данный момент осуществляется иностранными корпорациями, поэтому в случае медленной трансформации строительной отрасли, её неспособности быстро отреагировать на новые механизмы хозяйствования отечественные строительные фирмы могут быть вытеснены иностранными компаниями.

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА**

*Максимчук И.В., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета*

За период с 2000 по 2006 гг. ежегодно увеличивался ввод в действие общей площади жилых домов (с 30,3 млн. кв.м. в 2000 г. до 50,6 млн. кв.м. в 2006 г., в 2007 г. может быть составит 66 млн. кв.м. и тогда мы превзойдем уровень 1990 г., с которого начался спад в строительстве). Рост объемов жилищного строительства увеличился с 6% (43,6 млн. кв.м.) в 2005 г. до 29,5% за 11 месяцев

2007 г. Ввод жилья на человека в 2006 г. составил 0,36% кв.м. (115,8% к показателю 2005 г.). В 2006 г. средняя обеспеченность населения жильем составляла 21,1 кв.м. на человека. В 2008 г. планируется ввести 80,0 млн. кв.м. (120,1% к показателю 2007 г.), а в 2010 г. – 100 млн. кв.м.

В III квартале 2007 г. в Российской Федерации цена 1 кв.м. жилья составила 44,5 тыс. рублей на первичном рынке и 44,9 тыс. рублей – на вторичном. За 9 месяцев 2007 г. рост цен на рынке жилья составил 22,8%. Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв.м. жилых домов в III квартале 2007 г. составила 15,4 тыс. рублей (в III квартале 2006 г. – 12,6 тыс. рублей). За 2006 г.- III квартал 2007 г. в Российской Федерации предоставлено 627,3 млрд. руб. ипотечных кредитов: в 2006 г. – 263,6 млрд. руб., за 9 месяцев 2007 г. – 363,8 млрд. руб. (рост в 6,5 раз по сравнению с показателем 2005 г. – 56,0 млрд.). Средневзвешанная процентная ставка по ипотечным кредитам, выданных в рублях – 12,7% (по итогам 2005 г. составляла 13,7%). В 2008 г. планируемый объем выдачи ипотечных кредитов – не менее 550 млрд. рублей, средний размер процентной ставки – 12,7%, в 2010 г. – не менее 1,0 трлн. рублей, средний размер процентной ставки – 10,0%. Доля сделок по приобретению жилья с использованием ипотечного кредитования возросла в первом полугодии 2007 г. с 9,0% до 14,3%, в 2008 г. планируется увеличение до 15%, в 2010 г. – 30%.

В Российской Федерации увеличилась доля семей, имеющих возможность приобрести стандартное жилье с помощью собственных и заемных средств с 11,8% в 2005 г. до 19,7% в первом полугодии 2007 г. В 2008 г. планируется увеличение доли не менее чем до 21%, а к 2010 г. – не менее чем до 30%. В 2006 г. 40 тыс. молодых семей улучшили жилищные условия, в 2007 г. – 42 тыс. (за 2 года улучшили жилищные условия 32,8% нуждающихся). В 2008-2010 годах планируется обеспечить 112,2 тыс. семей.

В 2006-2007 годах выполнены обязательства по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством перед 31,2 тыс. семей (из запланированных 45,8 тыс. семей). Из федерального бюджета

направлено 32,17 млрд. рублей (из запланированных 42,25). В 2008-2010 годах планируется обеспечить – 86,2 тыс. семей (20% от нуждающихся). Обеспеченно жильем в 2006-2007 годах 9,7 тыс. ветеранов и инвалидов что составляет 32,2% от плана и 3,2% от количества нуждающихся. Объем субвенций из федерального бюджета в 2006-2007 годах – 8,4 млрд. рублей. В 2008-2010 годах планируется обеспечить 40,7 тыс. семей (13,0% от нуждающихся). В рамках мероприятий по обеспечению автомобильными дорогами новых микрорайонов массовой малоэтажной и многоквартирной застройки в субъекты РФ перечислено 3,48 млрд. рублей (из запланированных 3,5 млрд. рублей).

В 2008-2010 годах будет продолжена работа по демонополизации локальных рынков жилищного строительства и внедрению открытых процедур доступа к земельным участкам, сокращению сроков получения разрешительной документации для строительства и обеспечению участков инфраструктурой под комплексное освоение в целях жилищного строительства. В 2008 г. на обеспечение участков коммунальной инфраструктурой предусмотрено 10,8 млрд. рублей. Будет продолжена поддержка реализации 22 экспериментальных проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства, реализуемых в 17 субъектах РФ. Ввод жилья по указанным проектам составит до 2017 г. – 52,2 млн. кв. м., до 2011 г. – 13 млн. кв.м., в 2008 г. – 2,6 млн. кв.м.

Планируется осуществить полный переход на адресное предоставление субсидий и льгот на оплату коммунальных услуг, производить демонополизацию сферы ЖКХ, привлекать инвестиции. Будет продолжена поддержка реализации 22 экспериментальных проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства, реализуемых в 17 субъектах РФ.

В волгоградской области общий объем инвестиций по данному направлению в 2006 году составил 182,2 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета 60 млн. рублей, из бюджета области - 51 млн. рублей, из внебюджетных источников -71,2 млн. рублей. Построено (приобретено) 40,12 тыс.кв.метров жилья, выданы свидетельства 812 молодым специалистам. В 2007 году на строительство (приобретение) жилья для молодых специалистов на селе

направлено 50,4 млн. рублей федеральных средств, 93,4 млн. рублей областных средств и 50,4 млн. рублей внебюджетных средств. Общий объем инвестиций в этом году составил 194,2 млн. рублей. Жилищные сертификаты получили 423 молодых специалиста, из них 131 (30 процентов) приступили к строительству нового жилья.

По оценке введено 23,4 тыс. кв. метров жилья. Целевые показатели Соглашения с Минсельхозом России на 2007 год (20 тыс. кв. метров жилья, 400 молодых специалистов) выполнены. Главам муниципальных образований рекомендовано рассмотреть возможность строительства домов усадебного типа, как положительный пример, и принять меры по выделению и регистрации земельных участков по жилищным сертификатам 2007 года и последующие периоды. К 2010 году предусматривается довести производство молока до 477 тыс. тонн, мяса - до 240,3 тыс. тонн, яиц - до 700 млн. штук. В 2008-2010 годах будут улучшены жилищные условия 1160 молодым семьям.

Целью приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» является формирование рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания гражданам России.

Всего на реализацию приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» направлено в 2006 году из федерального бюджета - 100,2 млн. рублей, консолидированного бюджета Волгоградской области - 84 млн. рублей. В 2007 году из федерального бюджета - 350,9 млн. рублей, консолидированного бюджета Волгоградской области - 177,7 млн. рублей.

В 2006 году ввод жилья составил - 638 тыс. кв. метров (рост к 2005 году 123,9%), 2007 году - 757,8 тыс. кв. метров (147,2%). Ввод жилья на человека составил - 0,24 кв. метров (126,3% к показателю 2005 года), 2007 году - 0,29 кв. метров (120,8%).

#### Повышение доступности жилья

На субсидирование молодых семей при приобретении жилья в 2006 году из федерального бюджета получено 6,8 млн. рублей, в 2007 году - 36,4 млн.

рублей. В консолидированном бюджете Волгоградской области на эти цели было предусмотрено в 2006 г. - 74,4 млн. рублей, в 2007 г. - 103 млн. руб. С 29 муниципальными районами и городскими округами Волгоградской области подписаны соглашения о реализации областной целевой подпрограммы «Молодой семье - доступное жилье». В 2006 году субсидии на приобретение жилья получили 504 молодые семьи, 2007 году - 651 молодая семья.

#### Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования

За 2006 год объем ипотечных жилищных кредитов составил 2,9 млрд. рублей, за 2007 год - 6,2 млрд. рублей. Волгоградским областным фондом жилья и ипотеки предоставлено займов физическим лицам на приобретение жилья в 2007 году на сумму 51,342 млн. рублей. В рамках постановления Главы Администрации Волгоградской области от 22 марта 2004 г. № 243 «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Волгоградской области» комиссией по определению получателей субсидий на погашение части кредита (займа, ссуды), полученного на строительство или приобретение жилья в 2007 году вынесено решение о предоставлении субсидий 221 семье на общую сумму 4,6 млн. рублей.

#### Увеличение объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры

*Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях увеличения объемов жилищного строительства.* В 2007 году конкурсный отбор Росстроя прошли два проекта: «Обеспечение земельного участка коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства 14 микрорайона городского округа - город Волжский Волгоградской области»; «Обеспечение земельного участка коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства 38 микрорайона городского округа-город Волжский Волгоградской области».

*Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры с целью снижения уровня износа коммунальной инфраструктуры.* В 2006 году за счет государственных капитальных вложений в рамках реализации мероприятий областных и федеральных целевых программ на строительство объектов коммунального назначения на территории Волгоградской области направлено

106,0 млн. рублей из федерального бюджета, 98,6 млн. рублей - из бюджета Волгоградской области. В результате реализации мероприятий по энерго- и ресурсосбережению на сумму 178,2 млн. рублей установлено более 1,5 тыс. новых энергоэффективных котлов, 125 приборов учета, осуществлена замена дренажных систем, реконструированы 11 котельных, 63 водозаборные скважины. В 2007 году на модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры предусмотрено 547,4 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета - 290,0 млн. рублей, бюджета Волгоградской области - 257,4 млн. рублей. На 1 января 2008 г. на выполнение мероприятий выделено всего 490,4 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета - 290,0 млн. рублей. На энерго- и ресурсосбережение в жилищно-коммунальном хозяйстве Волгоградской области в бюджете области предусмотрено 114,161 млн. рублей, внебюджетных средств будет привлечено в сумме 48,5 млн. рублей. На 1 января 2008 г. из областного бюджета профинансировано на эти цели 55,7 млн. рублей.

*Переселение жителей из ветхого и аварийного жилого фонда.* На территории Волгоградской области с 2003 года реализуются мероприятия по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья. Площадь ветхого и аварийного фонда составляет 1,2 млн. кв. метров (около 2,2% от общей площади жилищного фонда). В 2006 году из областного бюджета выделено 15,6 млн. рублей на продолжение строительства жилья в г.Калач-на-Дону и пос. Лог. В 2007 году на реализацию подпрограммы из областного бюджета выделено средств в объеме 18,0 млн. рублей, софинансирование из местных бюджетов составило 3,0 млн. рублей. В 2007 году введен в эксплуатацию 90-квартирный жилой дом в г.Волжском, общей площадью 4436,7 кв.метров (жилая площадь 2488,1 кв.метров), в котором 51 квартира или 2602,3 кв.метров отданы в муниципальную собственность под переселение граждан из аварийных домов о.Зеленый г.Волжский. По состоянию на 1 января 2008 г. в Волжском переселено 120 человек. Кроме того, в городском округе г.Камышин переселено 6 человек в квартиры, приобретенные по конкурсу на вторичном рынке жилья за счет средств местного бюджета. Велись работы на 36-квартирном жилом доме в

квартале 263 г. Михайловки. Фактическое освоение средств составило 11353 тыс. рублей, или 76% при годовом плане финансирования из консолидированного бюджета 14,9 млн. рублей. Освоено средств в сумме 4233,08 тыс. рублей на реконструкцию общежития на 232 места под жилой дом для малосемейных в г. Палласовка. На строительство 4-этажного односекционного жилого дома в Городищенском районе (пос. Ерзовка) выделено 1014,19 тыс. рублей. На строительство жилого дома в р.п. Октябрьский выделено 3431,78 тыс. рублей. Кроме того, в 2007 году за счет средств федерального бюджета дополнительно выделено муниципальным образованиям на переселение граждан из аварийного жилищного фонда 24,8 млн. рублей.

Выполнение государственных обязательств по предоставлению жилья категориям граждан, установленных федеральным законодательством

В целях реализации подпрограммы "Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством" на территории Волгоградской области на 2007 год, в соответствии с приказами Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству гражданам выдано государственных жилищных сертификатов:

- вынужденным переселенцам в 2006 г. - 17 сертификатов, 2007 г. - 116 сертификатов;

- уволенным, с военной службы (службы) и приравненным к ним лицам в 2006 г. - 33 сертификата, 2007 году - 37 сертификатов;

- пострадавшим вследствие радиационных аварий и катастроф в 2006 г. 13 сертификатов, в 2007 г. - 61 сертификат;

- выехавшим из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 2006-2007 годах по 1 сертификату.

В 2008-2010 годах объёмы ипотечного жилищного кредитования превысят 7,0 млрд. рублей. В 2008 году запланировано увеличение объема средств федерального бюджета на реализацию улучшения жилищных условий граждан, относящихся к категории, установленным федеральным законодательством в 1,8

раза: если в 2007 году предусматривался 261 млн. рублей, то 2008 году эта цифра составляет 481,6 млн. рублей.

На реализацию федеральных законов «О ветеранах» и «О социальной защите инвалидов в РФ» в федеральном бюджете для Волгоградской области в 2008 году предусмотрено 42,485 млн. рублей (что по сравнению с 2007 годом в 1,5 раза меньше - 67,3 млн. рублей).

В рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» Волгоградским областным Советом по инвестициям в 2007 году проведен конкурсный отбор юридических лиц, муниципальных образований, которым предоставляется право получения государственных гарантий Волгоградской области в: 2007 году - на сумму 185,35 млн. рублей, 2008 году - на сумму 232,45 млн. рублей, 2009 году - на сумму 192,30 млн. рублей, 2010 году - на сумму 63,65 млн. рублей.

В 2008 году Волгоградская область получит из федерального бюджета 75,0 млн. рублей на софинансирование субсидий для 1058 молодых семей, в том числе неполных и многодетных семей.

Для участия в подпрограмме "Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства" ФЦП "Жилище" на 2008 год рекомендованы муниципальные образования и проекты:

Администрация Волгограда, "Обеспечение земельного участка коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства 131 микрорайона города Волгограда Волгоградской области", заемщик - ООО "Проектно-строительная компания "Евро- Дом";

Администрация Волгограда, "Малоэтажная жилая застройка по ул.Родниковая в Советском районе г. Волгограда", заемщик ООО "Мегастрой";

Администрация городского округа-город Волжский, "Обеспечение земельного участка коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства 32а микрорайона городского округа-город Волжский Волгоградской области", заемщик - администрация городского округа-город Волжский;

Администрация городского округа-город Волжский, "Обеспечение земельного участка коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства микрорайона 1 "Мираж" поселка Краснооктябрьский городского округа - город Волжский Волгоградской области", заемщик - администрация городского округа - город Волжский;

Администрация Быковского муниципального района, "Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства Быковского муниципального района Волгоградской области", заемщик - администрация Быковского муниципального района.

Формирование механизмов защиты людей от негативных последствий воздействия неопределенности являлось прямым следствием эволюции экономической системы и было с этой эволюцией неразрывно связано. Ориентация в течение длительного времени на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны, чрезмерно высокая степень централизации управления, господство административных методов управления и не подразумевали учета неопределенности и риска. Кроме того, при «экономике дефицита» не было заинтересованности и желания идти на риск, менять сложившуюся организацию и технологию производства, в частности строительного. Наличие института собственности, составляющего основу рыночной экономики, обеспечивало саму постановку проблемы поиска механизмов защиты и управления рисками.

Формирование и развитие городов (и отдельных регионов) меняло требования к методу решений этой проблемы, поскольку анализ теории и практики показывает, что в современных условиях нельзя рассматривать риск в отрыве от реакции строительного комплекса на рынок жилья. Это объясняется, в частности, многоаспектностью данного явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной управленческой и экономической практике и строительной деятельности. Кроме того, риск - это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ.

Реализации жилищной политике города присущи элементы неопределенности. Неопределенность и риск считаются естественными и неотъемлемыми свойствами инвестиционно-строительной деятельности. Результат деятельности инвестора зависит от выявления настоящих и будущих сфер неопределенности и риска, особенно при оценивании долгосрочных строительных проектов. Эти сферы предопределяют масштаб финансовой прибыли инвестора, получаемой от инвестиций. Неопределенность представляется более широким понятием, а риск – ее измеряемой производной. В связи с этим риск и неопределенность необходимо анализировать с учетом следующих факторов:

- неопределенность имеет информационное измерение, в качестве ее возникновения причин выступают препятствия в доступе к информации либо недостоверность полученных данных, невозможность определения вероятности предполагаемых денежных потоков и ожидаемых результатов инвестирования;
- риск имеет финансовое измерение; его можно вычислить, когда доступная информация позволяет оценить возможные прибыли и убытки, связанные с конкретным инвестиционным проектом, т.е. ожидаемые результаты будущих решений.

**Главной целью управления рисками в отношении реализации жилищной политики города является обеспечение успешного функционирования предприятий строительного комплекса в условиях риска и неопределенности путем минимизации негативных последствий при материализации вероятных рисков. Помимо этого, управление рисками имеет ряд вспомогательных целей, которые конкретизируются определением задач, центральной из которых является повышение инвестиционной адаптивности строительного комплекса региона – как реакции на изменения факторов внешней среды за счет перестройки связей и отношений между субъектами.**

Автор рассматривает управление рисками как элемент системы управления реализацией жилищной политики города. Жилищная политика города

предполагает целенаправленную деятельность органов муниципального управления по формированию и использованию инвестиционных ресурсов для строительства жилья. Она базируется на принципах:

- перехода субъектов инвестиционно-строительной деятельности и отдельных предпринимателей от разовых сделок к постоянным инвестиционным связям, зафиксированных в долгосрочных договорах и намерениях;

- ориентации инвестиционно-строительной деятельности на долгосрочную перспективу;

- разграничении функций управления инвестиционно-строительной деятельностью между органами регионального и местного управления и отдельными субъектами (предприятиями);

- рассмотрении жилищной политики города как важной составной части общеэкономической политики региона.

В управлении реализацией жилищной политики города целесообразно применение прогрессивных методов современного менеджмента, в том числе стратегического планирования и маркетинга. Цикл стратегического управления реализацией жилищной политики города включает следующие элементы:

1. Определение целей и задач развития города;
2. Анализ факторов внешней и внутренней среды деятельности города (в т.ч. определение сильных и слабых сторон города (конкурентных преимуществ и анализ использования имеющихся преимуществ);
3. Разработка проекта жилищной политики города, в том числе:
  - Определение цели и задач проекта жилищной политики города;
  - Определение условий и факторов реализации проекта жилищной политики города;
  - Информационное обеспечение жилищной политики города;
  - Нормативно-правовое обеспечение жилищной политики города;
  - Принципы организационного обеспечения жилищной политики города;

- Принципы и методы финансово-экономического обоснования жилищной политики;
  - Принципы ресурсного обеспечения жилищной политики города;
  - Определение и описание ожидаемых научных, производственно-технических и социально-экономических результатов реализации жилищной политики города;
  - Определение инновационного потенциала жилищной политики города;
  - Анализ и оценка эффективности и результативности жилищной политики города с последующей корректировкой целей и методов их достижения;
  - Определение кадрового потенциала управления реализацией жилищной политики города;
  - Разработка механизма мобилизации факторов повышения результативности жилищной политики города;
4. Определение приоритетных направлений жилищной политики города;
  5. Разработка механизма управления реализацией жилищной политики города.

На данном этапе, по мнению авторов, целью жилищной политики города является создание благоприятных условий для эффективной инвестиционно-строительной деятельности в рамках реализации национального проекта «Жилище», достигаемых путем согласования экономических интересов, целей, задач и действий всех субъектов экономической деятельности напрямую или опосредованно вовлеченных в реализацию жилищной политики.

Как уже было отмечено, жилищная политика города является важной составной частью общей экономической политики региона. Реализация её – процесс, предполагающий одновременную реализацию нескольких направлений. Первым выступает разработка диверсифицированной (т.е. ориентированной на диверсификацию рисков) жилищной программы города, представляющей комплекс мероприятий по эффективному использованию инвестиционного

потенциала города и формированию благоприятного для инвесторов климата в городе. Ко второму направлению можно отнести закрепление и расширение позиций города в межрегиональном жилищном и инвестиционном рынке.

## **ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА**

*Ялымова В.М., аспирант кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета*

Инвестиционная привлекательность города как субъекта экономики определяется инвестиционным климатом и адаптивностью. Инвестиционный климат в свою очередь характеризуется соотношением инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков. Инвестиционная адаптивность – это реакция на изменения инвестиционного климата. Мы считаем, что опосредовано инвестиционная привлекательность города может быть определена через наличие и действенность функционирования инфраструктуры жизнедеятельности человека.

Инфраструктура жизнедеятельности человека города представляет собой систему институтов, факторов и условий, необходимых для его нормальных жизнедеятельности и развития. В общем виде она представлена на рис. 1. В зависимости от функций и сфер деятельности человека можно предложить различную классификацию инфраструктуры его жизнедеятельности и развития. В качестве относительно самостоятельных можно рассматривать такие виды инфраструктуры, как социальная, производственная, научная, рыночная, экологическая.

В каждом виде инфраструктуры в зависимости от выполняемых ею функций по созданию условия жизнедеятельности имеются самостоятельно

функционирующие подсистемы. В частности, социальная инфраструктура состоит из таких сфер, как образование, здравоохранение, культура, искусство, религия, физкультура и спорт, туризм, индустрия отдыха. Сфера взаимоотношений человека с природой и использования природных ресурсов может быть представлена полезными ископаемыми, лесным хозяйством, водным хозяйством, землепользованием, сельским хозяйством.

Основными элементами городской рыночной инфраструктуры являются:

- информационные системы и система телекоммуникаций;
- банковская система;
- поддержка и развитие сферы гражданского права (юрисконсультанты, нотариусы, адвокаты);
- торговая сеть (торговые дома, биржи, транспорт);
- страховые, финансовые и консалтинговые компании;
- инфраструктура приватизации;
- система поддержки малого и среднего предпринимательства;
- подготовка специалистов для рыночной экономики. В каждой инфраструктурной сфере абсолютно необходимо поддерживать минимальный уровень и в то же время предпринимать соответствующие шаги по развитию и наращиванию общего потенциала условий жизнеобеспечения и жизнедеятельности людей.



Рис. 1. Городская инфраструктура жизнеобеспечения и жизнедеятельности

Источник: А.В. Бачурин. Эволюция рынка при капитализме и государственном регулировании//Экономист, 1991, №2, с.80

В сложившейся кризисной ситуации в регионе центральное значение имеет создание условия устойчивого функционирования тех объектов инфраструктуры города, которые обслуживают неотложные нужды человека и создают минимальные условия его жизнеобеспечения. Это:

- экология;
- личная и общественная безопасность;
- медицинское обслуживание;
- торговля, обеспеченность продуктами питания и товарами народного потребления;
- муниципальные услуги (услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), пожарная безопасность, общественный транспорт, дороги);
- воспитание детей, образование;

- информация;
- средства связи (телефон, почта, радио, телевидение);
- культура;
- выплата пенсий, пособий, сохранение сбережений трудящихся.

Рассмотрим некоторые базовые теоретические положения, лежащие в основе тенденций экономического развития регионов и городов.

Первое из них – теория пространственных преимуществ, или теория размещения. Согласно этой теории, пространственные преимущества проявляются в любой экономической деятельности. Эти преимущества заставляют те или иные виды производств располагаться во вполне определенных регионах. Так, например, алюминиевая промышленность тяготеет к источникам дешевой электроэнергии, металлургические заводы – к местам добычи железной руды и кокса. Любые производства, сильно зависящие от сырья, располагаются, как правило, близко к источникам сырья. Некоторые производства, ориентированные на местные рынки и предполагающие значительные транспортные издержки, располагаются близко к рынкам сбыта. Каждый регион, каждый город обладает своими территориальными преимуществами, связанными либо с источниками сырья, либо с какими-либо факторами производства (рабочая сила, земля, энергия), либо с близостью к рынкам сбыта. Данная теория в значительной степени объясняет сложившееся размещение производительных сил.

Другие традиционные представления, связанные не только с теорией, но и с практикой экономического развития, основываются на закономерностях агломерации, концентрации и комбинации производства. В крупных городах или городских агломерациях дополнительная экономия или дополнительный экономический эффект образуется в связи с тем, что вокруг успешно действующих производств формируется их окружение и благодаря объединенному использованию общих ресурсов (трудовых, энергетических, инфраструктурных) достигается дополнительная экономия. Высокая концентрация промышленности в крупных городах позволяет получить дополнительную экономию, возникающую благодаря агломерационному

эффекту (совокупные затраты всех производств в крупной агломерации меньше, чем сумма затрат каждого производства в случае их одиночного размещения вне пределов данной агломерации). В крупных центрах возникает дополнительный потенциал их развития благодаря тому, что некоторые виды высококвалифицированной деятельности возможны только в крупных центрах (музеи, крупные театры, медицинские центры и пр.).

Весьма плодотворной концепцией, позволяющей эффективно анализировать проблемы экономического развития региона, является концепция основного и вспомогательного производства. В любом регионе можно выделить основную промышленность, т.е. ту, продукция которой в основном вывозится из региона, и вспомогательное производство, продукция которого потребляется преимущественно в пределах региона. В качестве примера можно рассмотреть машиностроительный завод – в качестве основного производства и всю обслуживающую инфраструктуру: почту, детские сады, школы, поликлиники, банки, страховые учреждения, экспедиционные и транспортные службы, строительство и пр. – в качестве вспомогательного. Обычно при расширении основного производства увеличивается и вся обслуживающая его инфраструктура. Возникает так называемый мультипликативный эффект: основное производство можно рассматривать как своеобразный «ускоритель» экономического роста.

В качестве основного производства не всегда выступает производство, традиционно считающееся локомотивом индустрии, т.е. машиностроительное, химическое, металлургическое производство.

Основное производство может быть не только ускорителем, но и тормозом развития, в частности, когда количество рабочих мест в нем сокращается в процессе структурной перестройки. При достаточно быстрых структурных сдвигах, обусловленных научно-техническим прогрессом, главным фактором успешного развития региона становится не основное, а вспомогательное производство. Долгосрочное процветание региона зависит от того, насколько в нем развита инфраструктура и насколько она готова взять на себя нагрузку

нового основного производства. Чем больше развита инфраструктура («вспомогательное» производство), тем более гибкой является вся экономика региона, тем на более прочной основе базируется его экономическое развитие и процветание. Таким образом, в условиях быстрой смены основных производств главным фактором устойчивого экономического развития становится степень развитости всей городской инфраструктуры. Это дает основание по-новому взглянуть на роль так называемых «вспомогательных» производств, оценить их как «первичный» фактор экономического развития и залог его процветания в будущем.

При анализе качества регионального развития полезно использовать концепцию теории стадий роста Д. Белла, рассмотренную в предыдущем разделе. Во всех странах экономическое развитие проходит три основных стадии: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное. Доминирующими отраслями доиндустриального развития являются добывающие отрасли, сельское хозяйство, рыбная, лесная, горнодобывающая промышленность. В индустриальной стадии доминируют перерабатывающие отрасли: машиностроение, легкая, пищевая промышленность и пр. В постиндустриальной стадии основными отраслями, на которых базируется экономическое развитие, становятся отрасли нематериального производства: наука, образование, торговля, финансы, страхование, здравоохранение и пр. Характерными чертами постиндустриального общества становятся относительное падение производства товаров и относительное увеличение производства услуг, рост наукоемкости производства, повышение уровня квалификации персонала, опережающая интернационализация производства.

Общие закономерности мирового экономического развития дают возможность качественно оценить предысторию и перспективу экономического развития того или иного города или региона. По своей доминирующей отраслевой принадлежности можно выделить города индустриальные и постиндустриальные. В городах и регионах, находящихся на разных стадиях

развития, происходят разные по своей сути процессы, к ним применимы разные рецепты управления процессом экономического развития.

На стадии индустриального развития в городе или регионе действуют закономерности, определяемые ролью ведущих отраслей, «локомотивов индустрии», которые создают так называемый мультипликативный эффект и определяют весь ход развития города или региона в целом. Ведущая отрасль создает дополнительные рабочие места, вся остальная инфраструктура города как бы обслуживает основное производство. В этих условиях нередко формируются города с многоотраслевой структурой, когда одно или несколько предприятий одной отрасли определяют состояние экономики и социальной сферы всего города.

На постиндустриальной стадии развития города или региона главным фактором, определяющим его благосостояние, становится уровень развития городской инфраструктуры. Потенциал развития постиндустриального города зависит от того, насколько развиты дороги, связь, жилищный сектор, сфера услуг и индустрия развлечений, насколько доступны офисные помещения, низок уровень преступности, насколько город обеспечен квалифицированными кадрами. Насколько вся городская инфраструктура способна принять новые виды бизнеса и новых людей, насколько быстро и эффективно она может приспособиться к новым условиям, настолько значителен потенциал постиндустриального развития (см. табл.1).

Яркий пример, показывающий неприменимость старых рецептов в управлении социально-экономическим развитием регионов – история строительства и освоения БАМа. Традиционные теоретические схемы времен индустриализации показывали, что БАМ может стать движущей силой, «локомотивом» развития всего региона. История многих стран мира, в том числе и России XIX – начала XX вв. якобы доказывала следующую схему. Сначала строится железная дорога, вокруг нее создаются производства, начинают развиваться предприятия инфраструктуры, таким образом, строительство дороги оказывает в целом благотворное влияние на регион, через который она проходит. Если бы Байкало-

Амурская магистраль строилась в былые годы, то это, безусловно, привело бы к расцвету всего региона, но этого не случилось. Дело здесь вовсе не в том, что окончание строительства БАМа совпало с началом кризиса в российской экономике, а прежде всего в том, что индустриальная эпоха постепенно уходит в прошлое, железная дорога уже перестает быть фактором развития. На ее место приходит городская инфраструктура, средства связи, информатизация.

Таблица 1

Типы развития городов и регионов

Критерии сравнения	Индустриальное	Постиндустриальное
Развитие города региона определяет:	Отрасль, дающая дополнительные рабочие места	Инфраструктура
Экономическое развитие обеспечивается:	Мультипликатором роста	Диверсификацией экономической деятельности
Структура города (региона)	Многоотраслевая, но достаточно жесткая	Гибкая и динамичная

Постиндустриальное эффективное экономическое развитие не всегда и не везде сводится к суперсовременным информационным технологиям. Постиндустриальные тенденции проявляются в весьма традиционных и даже архаичных отраслях. Так, производство ювелирных украшений представляет собой типичный пример производства, в котором превалирует нематериальный компонент. В цене готового золотого изделия стоимость золота составляет, как правило, меньшую часть, а большую часть составляют стоимость труда, «ноу-хау» и торговой марки ювелиров и дизайнеров, а также затраты на маркетинг и обслуживание. Мировым лидером в производстве украшений из золота является Италия. В провинциях Ареццо и Виченца и окрестностях города Валенца По, где в совокупности проживает не более 150 тыс. жителей, в основном сосредоточено производство ювелирных изделий из золота. В небольших мастерских (их общее число более 5 тыс.) ежегодно обрабатывается 460 т золота (в России – лишь 8 т в

год). Большая часть созданных здесь украшений экспортируется. Величина экспорта составляет 5 млрд долл. США. В сравнение можно указать величину экспорта всех предприятий ВПК России в 1996 г. – 3 млрд долл. США. Таким образом, будучи конкурентоспособными, итальянские кустарные золотые мастерские, число работников в которых не превышает 30 тыс. чел., производят на экспорт больше, чем весь ВПК России-

Данный пример иллюстрирует, как постиндустриальные тенденции меняют стандартные оценки инвестиционной привлекательности городов и регионов, заставляют по-новому подходить к традиционным и, казалось бы, даже архаичным производствам.

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

*Андреасян М.А., аспирант кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета*

Становление и развитие рыночных отношений в экономике России связано в значительной мере с объектами недвижимости, которые выступают в качестве средств производства (земля, производственные, складские, торговые, административные и прочие здания, помещения и сооружения). Кроме того, объектами недвижимости являются земельные участки, жилые дома, дачи, квартиры, гаражи, которые выступают в качестве предметов потребления. Объекты недвижимости, выступая в качестве основы общественного производства, являются базой хозяйственной деятельности, развития предприятий и организации всех форм собственности. Недвижимость обладает особенностями товара, который продаётся и покупается, т.е. обращается на рынке.

Рынок недвижимости России по историческим меркам еще очень молод. Начало его развития можно датировать серединой 1990 года, когда вместе с процессом приватизации появились первые легальные сделки по продаже квартир. В разных регионах страны старт рынка недвижимости

произошел вместе с общим началом либерализации экономики (1992 г.). За прошедшие 13 лет он проделал, бесспорно, большой путь становления и развития.

Перечень существующих объектов недвижимости приведен в ст.130 ГК РФ. К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

В 1992-1997 годах Россия переживала самый большой за последние 80 лет спад в экономике: валовой внутренний продукт (ВВП) снизился на 30%, промышленное производство — на 40%. В эти же годы цены на недвижимость в большинстве городов росли. Причём, средние рыночные цены (в долларовом выражении) выросли в столицах в 12 раз (к 1995 году), в других городах — в 7-10 раз.

Объяснение этому было дано на основе установленной для всех городов основной закономерности развития рынка недвижимости в условиях перехода от централизованной, плановой экономики к рыночной: рост цен (в долларовом выражении) от дорыночного, балансового уровня — вплоть до их стабилизации на некотором естественном для данного города «мировом» уровне. Этот рост в отдельные периоды может замедляться (вплоть до временного снижения) в силу резкого ухудшения социально-экономического положения региона, усиленного оттока населения и т.д., но постепенно во всех городах цены достигнут уровня стабилизации и в дальнейшем будут колебаться вместе с экономическими, инвестиционными, миграционными циклами.

В 1992-1994 годах, в период наиболее активного спада в экономике, спрос на недвижимость был выше предложения более чем в 50% городов. Объяснение

этого феномена связано с особенностями формирования предложения и спроса на рынке жилья в переходных экономиках.

Прошедшая в стране приватизация государственных предприятий и организаций и возникновение различных организационно-правовых форм собственности привели качественному изменению инвестиционно-строительной сферы и к выделению самостоятельно сегмента — рынка недвижимости.

Рыночные операции с недвижимым имуществом стали возможны при установлении частной собственности. В связи с особенностями, определяемыми социальными и экономическим значением отдельных видов недвижимости, следует различать операции с земельными участками, жилыми домами и помещениями, объектами производственной и социальной инфраструктуры.

Переход к рыночным отношениям, связанный с появлением реальных хозяев средств производства, немыслим без развития рынка недвижимости. Современное устройство общества требует от всех его членов постоянно решать задачу по наиболее эффективному использованию имеющихся в их распоряжении ресурсов, как материальных, так и нематериальных. Государство должно эффективно использовать принадлежащую ему недвижимость, средства государственного бюджета, патенты, квалификацию рабочих и служащих государственных учреждений и предприятий.

За период с 2000 по 2006 г. ежегодно увеличивался ввод в действие общей площади жилых домов (с 30,3 млн. кв.м. в 2000 г. до 50,6 млн. кв.м. в 2006 г., в 2007 г. может быть составит 66 млн. кв.м. и тогда мы превзойдем уровень 1990 г., с которого начался спад в строительстве). Рост объемов жилищного строительства увеличился с 6% (43,6 млн. кв.м.) в 2005 г. до 29,5% за 11 месяцев 2007 г. Ввод жилья на человека в 2006 г. составил 0,36% кв.м. (115,8% к показателю 2005 г.). В 2006 г. средняя обеспеченность населения жильем составляла 21,1 кв.м. на человека. В 2008 г. планируется ввести 80,0 млн. кв.м. (120,1% к показателю 2007 г.), а в 2010 г. — 100 млн. кв.м.

В III квартале 2007 г. в Российской Федерации цена 1 кв.м. жилья составила 44,5 тыс. рублей на первичном рынке и 44,9 тыс. рублей — на вторичном. За 9 месяцев

2007 г. рост цен на рынке жилья составил 22,8%. Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв.м. жилых домов в III квартале 2007 г. составила 15,4 тыс. рублей ( в III квартале 2006 г. – 12,6 тыс. рублей).

За 2006 г.- III квартал 2007 г. в Российской Федерации предоставлено 627,3 млрд. руб. ипотечных кредитов: в 2006 г. – 263,6 млрд. руб., за 9 месяцев 2007 г. – 363,8 млрд. руб. (рост в 6,5 раз по сравнению с показателем 2005 г. – 56,0 млрд.). Средневзвешанная процентная ставка по ипотечным кредитам, выданных в рублях – 12,7% (по итогам 2005 г. составляла 13,7%). В 2008 г. планируемый объем выдачи ипотечных кредитов – не менее 550 млрд. рублей, средний размер процентной ставки – 12,7%, в 2010 г. – не менее 1,0 трлн. рублей, средний размер процентной ставки – 10,0%. Доля сделок по приобретению жилья с использованием ипотечного кредитования возросла в первом полугодии 2007 г. с 9,0% до 14,3%, в 2008 г. планируется увеличение до 15%, в 2010 г. – 30%.

В Российской Федерации увеличилась доля семей, имеющих возможность приобрести стандартное жилье с помощью собственных и заемных средств с 11,8% в 2005 г. до 19,7% в первом полугодии 2007 г. В 2008 г. планируется увеличение доли не менее чем до 21%, а к 2010 г. – не менее чем до 30%. В 2006 г. 40 тыс. молодых семей улучшили жилищные условия, в 2007 г. – 42 тыс. (за 2 года улучшили жилищные условия 32,8% нуждающихся). В 2008-2010 годах планируется обеспечить 112,2 тыс. семей.

В 2006-2007 годах выполнены обязательства по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством перед 31,2 тыс. семей (из запланированных 45,8 тыс. семей). Из федерального бюджета направлено 32,17 млрд. рублей (из запланированных 42,25). В 2008-2010 годах планируется обеспечить – 86,2 тыс. семей (20% от нуждающихся). Обеспеченно жильем в 2006-2007 годах 9,7 тыс. ветеранов и инвалидов что составляет 32,2% от плана и 3,2% от количества нуждающихся. Объем субвенций из федерального бюджета в

2006-2007 годах – 8,4 млрд. рублей. В 2008-2010 годах планируется обеспечить 40,7 тыс. семей (13,0% от нуждающихся).<sup>10</sup>

В рамках мероприятий по обеспечению автомобильными дорогами новых микрорайонов массовой малоэтажной и многоквартирной застройки в субъекты РФ перечислено 3,48 млрд. рублей (из запланированных 3,5 млрд. рублей). В 2008-2010 годах будет продолжена работа по демополизации локальных рынков жилищного строительства и внедрению открытых процедур доступа к земельным участкам, сокращению сроков получения разрешительной документации для строительства и обеспечению участков инфраструктурой под комплексное освоение в целях жилищного строительства. В 2008 г. на обеспечение участков коммунальной инфраструктурой предусмотрено 10,8 млрд. рублей.

Будет продолжена поддержка реализации 22 экспериментальных проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства, реализуемых в 17 субъектах РФ. Ввод жилья по указанным проектам составит до 2017 г. – 52,2 млн. кв. м., до 2011 г. – 13 млн. кв.м., в 2008 г. – 2,6 млн. кв.м.

Планируется осуществить полный переход на адресное предоставление субсидий и льгот на оплату коммунальных услуг, производить демополизацию сферы ЖКХ, привлекать инвестиции. Будет продолжена поддержка реализации 22 экспериментальных проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства, реализуемых в 17 субъектах РФ. Реализуемые в муниципальных образованиях различные программы носят, как правило, локальный характер, связанный в основном с аварийностью инженерных сетей и оборудования. При этом в последнее время наблюдается динамика ежегодного увеличения количества аварий на инженерных сетях и в жилых строениях.

В целом по стране ввод в действие тепловых сетей увеличился в январе-сентябре 2007 г. в 2,4 раза, канализационных – на 60,4%, водопроводных – на 19,8%, газовых – на 12,9%. В рамках федеральной программы по модернизации

---

<sup>10</sup> Стратегия успеха. Региональный аспект. Волгоградская область/ ОАО «Альянс «Югполиграфиздат», Волгоград, 2008. – 32 с.

объектов коммунальной инфраструктуры в 2006-2007 гг. на реализацию 238 проектов перечислено из федерального бюджета 8,79 млрд. руб., региональное софинансирование составило 5,63 млрд. рублей.

В 2006 г. 68 субъектов Российской Федерации перешли на адресную выплату субсидий населению в денежной форме, из них на выплату льгот – 18 регионов. В 2006-2007 годах предоставлено 10,3 млрд. (из запланированных 30,0 млрд. рублей) государственных гарантий Российской Федерации по кредитам на оснащение земельных участков коммунальной инфраструктурой и предоставлено 116,94 млн. рублей (из запланированных 9,3 млрд. рублей) субсидий по таким кредитам. Ветхий жилой фонд в 2005 г. составлял 83,3 млн. кв.м., аварийный – 11,2 млн. кв.м. В 2006 г. – 83,5 млн. кв. м. и 11,6 млн. кв.м. соответственно. Создан Фонд содействия реформированию ЖКХ (240 млрд. рублей). В период до 1 января 2012 г. будут реализовываться программы по расселению аварийного фонда и капитальному ремонту многоквартирных домов. В 2008 г. будут реализовываться мероприятия по модернизации объектов коммунальной инфраструктуры. В рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» субъекты Российской Федерации, удовлетворяющие требованиям по развитию рыночных отношений в жилищно-коммунальном секторе, получают государственную поддержку на модернизацию коммунальной инфраструктуры в 2008 году в общем объеме 7,5 млрд. рублей. Пока не созданы условия для увеличения капитализации хозяйствующих субъектов, имеющих долгосрочные договоры на предоставления товаров и услуг. В случае создания таких условий возможно в течение 1,5-2 лет обеспечить привлечение в сферу ЖКХ финансовых средств стратегических инвесторов. Привлекаемые средства, по предварительным расчетам, могли бы составить ориентировочно 35-40% от стоимости капитализации хозяйствующих субъектов ЖКХ, что было бы достаточно для завершения в 2012 г. модернизации объектов ЖКХ и восстановления межремонтных сроков инженерных сетей и оборудования в Российской Федерации.

## **ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

*Баличев Р.В., соискатель кафедры экономики и управления проектами в  
строительстве Волгоградского государственного архитектурно-  
строительного университета*

Устойчивое развитие малого предприятия предполагает его способность «держать удар» со стороны внешней среды, представленной другими сферами деятельности. Обеспечение этой устойчивости включает в себя систему мер внедряемых во внутренней среде малого предприятия предпринимателем и влиянием программы поддержки малого бизнеса со стороны государства на внешние факторы.

Первый пункт системы - формирование кредитной политики малого предприятия для создания стартового капитала, пополнения оборотных средств, приобретение объектов недвижимости и устойчивого развития малого предприятия. Это одна из главных проблем развития малых предприятий - слабое инвестирование в связи с повышенными в данной области, рисками при кредитовании. Последние вызваны следующими факторами: малые предприятия обычно не имеют возможности самостоятельно предоставить стопроцентную гарантию по своим обязательствам, не существует отлаженной системы гарантий и страхования инвестиционной деятельности. Кадровый состав малых предприятий обычно не имеет достаточной экономической подготовки и потому зачастую представляет слабо проработанные инвестиционные проекты; что же касается консалтинговых услуг по ведению бизнеса и подготовке инвестиционных проектов, то они, как правило, для малых предприятий слишком дороги.

По данным опроса руководителей малых предприятий, в доступе к кредитным ресурсам они испытывают на себе как общую жесткость кредитно-

денежной политики, так и проявление дискриминационной политики банков по отношению к малым предприятиям. При этом среди трудностей в доступе к кредитам лидируют ценовые ограничения, очень высокие проценты отметили 47,6 % руководителей МП, затем следует комплекс неценовых ограничений – нереальный залог и гарантии 21,9 %, ограниченность сроков кредитования 14,3 %, недоступность инвестиционных кредитов 10,5 %, далее – субъективные оценки дискриминирующих условий 17,1 %, при этом роль организационных факторов невелика.

Коммерческие банки не заинтересованы в кредитовании малых предприятий из-за отсутствия отработанных технологий по инвестированию их, необходимости рассмотрения большого количества инвестиционных проектов при высокой себестоимости операций по их проработке. Банки не хотят рисковать, поскольку уже имеют негативный опыт исчезновения кредитуемых фирм, не возврата кредитов, сокрытия залога, в том числе в сфере малого бизнеса.

Анализ, источников финансирования предприятий малого предпринимательства показывает, что наиболее доступными для этой сферы являются внутренние источники развития, их используют более трех четверти предприятий, тогда как из внешних источников черпает какие-то ресурсы лишь один из четырёх субъектов малого бизнеса (см. рис. 1).

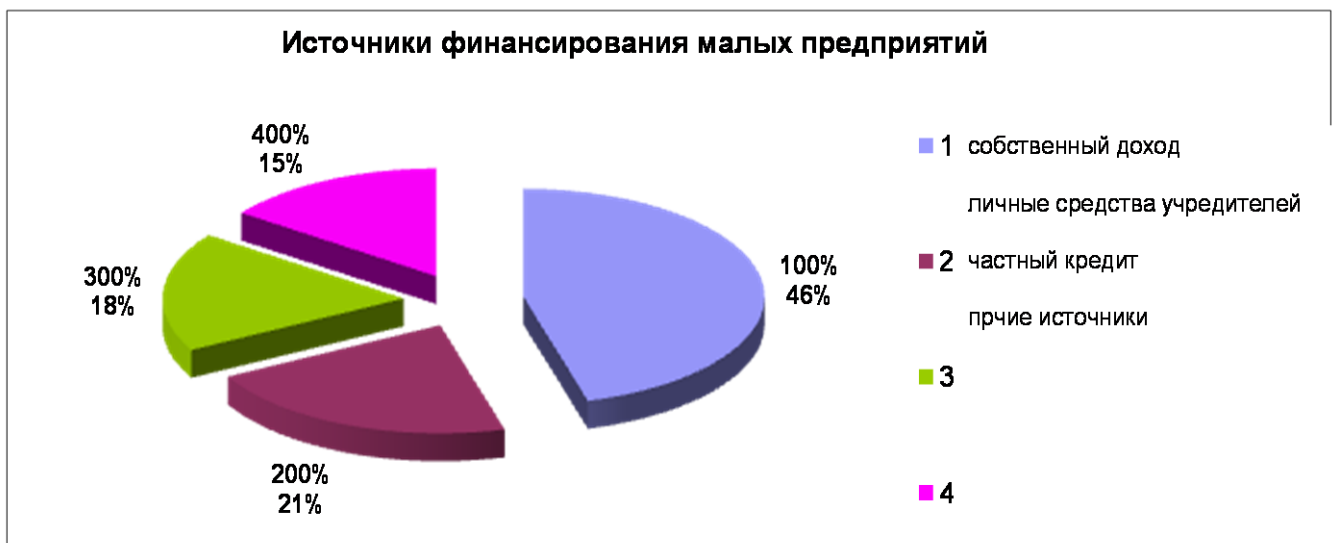


Рис. 1. Источники финансирования субъектов малого предпринимательства в России

Данные показывают, что первое место среди источников финансирования 45,7 % занимают доходы от собственной деятельности малых предприятий, второе место 21,4 занимает другой внутренний источник – личные средства учредителей малых предприятий. На третьем месте – частный кредит, к нему прибегают 17,9 % малых предприятий. Прочие источники используют около 10-15 % таких предприятий. При этом свыше 20 % опрошенных руководителей малых предприятий считают, что их предприятия вообще не имеют возможности развиваться.

Отсюда вывод: российским банкам необходимо развивать финансовые услуги для малого бизнеса соответствующие тем, что существуют на Западе. Прежде всего, это относится к необходимости детальной проработки и экспертизы каждого проекта, независимо от суммы кредитования, и к совершенствованию способностей банков оценивать ссуды, основываясь более на знании рынка и потенциальных ресурсов предприятий, чем на стоимости их основных фондов в размере залога.

Из этого следует вывод, что кредитование российских малых предприятий при правильной организации является весьма выгодным делом хотя бы потому, что в Европе ставка процента для аналогичных кредитов ниже как минимум в полтора раза. Деятельность этого банка можно и нужно рассматривать в качестве своего рода эталонной, показывающей российским банкам как можно разумно кредитовать малый бизнес.

Следует особо подчеркнуть, что банковское требование о залоге заведомо «отсекает» от кредита «венчурных» предпринимателей. У них, как правило, нет производственных помещений, оргтехники, нередко плохо с личным имуществом. А ведь именно такие предприниматели больше других нуждаются в кредите. Чаще всего здесь необходимы иные – небанковские – институты кредитования малого бизнеса. Необходимо задействование схем венчурного финансирования. Термины «венчурный капитал» и «венчурный бизнес» берут начало от английского слова «venture», которое переводится в известном словаре

В.К. Мюллера как «рискованное предприятие или начинание», «спекуляция», «сумма, подвергаемая риску» [12, с.155].

1997 год можно по праву считать годом зарождения организованного венчурного бизнеса в России. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Теперь многое будет зависеть от первых результатов деятельности инвесторов рискованного капитала.

О том, насколько развитие венчурного бизнеса выгодно экономике, свидетельствует хотя бы тот факт, что в США только за период с 1990 по 1995 года частные инвесторы вложили около 130 миллиардов долларов в развитие новых перспективных фирм, впервые предложивших свои акции на фондовом рынке. Эти средства инвестируются, как правило, в расчёте на рост курсовой стоимости в течение длительного периода. Они не будут лежать в «чулке» или давить на бюджет через рынок государственных облигаций, а станут работать на развитие производства.

Для того чтобы начать новое самостоятельное дело, предпринимателю необходимо иметь как минимум перспективную идею и соответствующие финансовые средства. Идей нам, как говорится не занимать, сложнее обстоит дело со средствами. Значение финансового фактора возрастает вдвойне, если речь идёт о новых наукоёмких разработках, которые в отличие от торгово-закупочных операций начнут приносить хоть какую-то отдачу далеко не сразу.

Но даже если предприниматель обладает достаточными финансовыми ресурсами, он должен тщательно продумать и учесть все последствия возможного неудачного завершения проекта, потому что оно неизбежно связано с высокой степенью риска. Это может быть, например, технологический риск, обусловленный недостаточной проработкой отдельных инженерных решений или допущенными просчётами. Это может быть, экологический риск, вызванный непредсказуемыми для окружающей среды последствиями использования нового продукта или технологии. Это может быть и сугубо коммерческие риски, связанные, например, с отсутствием на момент начала производства новой продукции гарантированной рыночной ниши, для её сбыта, а также с

необходимостью преодоления входных отраслевых барьеров, сильной конкуренцией со стороны других производителей или товаров-аналогов.

Обобщающим показателем самых различных форм риска в условиях рыночной экономики является финансовый риск предпринимателя и поверивших в его проект инвесторов. Чем выше финансовый риск, тем труднее получить недостающие предпринимателю средства, тем больше цена привлекаемых финансовых ресурсов. Но, в условиях интенсивного научно-технического прогресса отказ от осуществления рискованных и одновременно, перспективных предпринимательских проектов грозит на практике, куда большими финансовыми потерями для экономики и общества в целом ввиду возможной утраты конкурентоспособности национальных производителей на внешнем и внутреннем рынке, а значит – сокращение производства, снижение доходов граждан и бюджета государства, роста безработицы и других, негативных социально-экономических последствий.

В рыночных условиях или приближённых к ним отношений, любое помещение средств, в коммерческие проекты с целью получения прибыли неизбежно связано с риском. Помимо высокой степени риска, модель венчурного бизнеса имеет ряд характерных отличий от других, более распространенных механизмов финансовой поддержки предпринимательских проектов, например, от традиционных банковских операций по кредитованию. В случае венчурного финансирования необходимые средства могут предоставляться под перспективную идею без гарантированного обеспечения имеющимся имуществом, сбережениями или прочими активами предпринимателя. Единственным залогом служит специально оговариваемая доля акций уже существующей или только создающейся фирмы. Если дела фирмы пойдут успешно, инвестор сможет на определённом этапе продать свою долю акций и в результате вернуть не только вложенные в осуществление проекта средства, но и получить ощутимую прибыль. Если же проект провалиться, а такой исход не исключён, максимум на что будет претендовать инвестор, это часть активов

данной фирмы, пропорциональная его доле в зарегистрированном уставном капитале.

Более того, в отличие от традиционных прямых инвестиций с самого начала допускается возможность потери вложенных средств, если финансируемый проект не принесёт после своей реализации ожидаемых результатов. Инвесторы венчурного капитала идут на разделение всей ответственности и финансового риска вместе с предпринимателем.

Потребность в получении кредитов такого рода нередко возникает у начинающих или мелких предпринимателей, изобретателей, учёных и инженеров. Дорога в коммерческий банк для них чаще всего закрыта по нескольким причинам. Во-первых, многие инновационные проекты начинают приносить прибыль не раньше, чем через 3-5 лет, а значит, подобные кредиты должны быть рассчитаны на долгосрочную перспективу, но тогда они «повиснут» на балансе банка и будут портить его финансовые показатели. Во-вторых, для таких кредитных учреждений, как банки, слишком высока степень сопутствующего финансового риска. В-третьих, банки обязательно потребуют предоставления залога или гарантий и уже самому предпринимателю, даже если он обладает каким-нибудь состоянием, придётся задуматься о том стоит ли рисковать своим благополучием и благополучием своей семьи.

Инвесторы венчурного капитала идут навстречу предпринимателю, конечно же, не из альтруистических убеждений а, наоборот, для того чтобы получить от своих капиталовложений прибыль, которая будет существенно выше, чем при размещении свободных финансовых ресурсов на банковских депозитах или вложения в ценные бумаги с фиксированным доходом.

Венчурное финансирование в отличие от обычных операций по выдаче коммерческих кредитов, заключается в активном участии инвесторов в управлении финансируемыми проектами на всех этапах осуществления, начиная с экспертизы ещё «сырых» предпринимательских идей и заканчивая обеспечением ликвидности акций вновь созданной фирмы.

Поэтому для принятия окончательного решения об участии в венчурном финансировании конкретных идей и разработок проводится большая предварительная работа по изучению уровня подготовки и личных качеств предпринимателя, анализу представленного бизнес-плана, оценке сопутствующих рисков и возможных путей их уменьшения. На это нацелена отработанная за многие годы на практике технология отбора и сопровождения рискованных инвестиционных проектов, вобравшая в себя рекомендации науки управления. Личный опыт и интуицию профессионалов венчурного бизнеса. Венчурные фонды, как ни один другой инвестор (за исключением государства) готовы вкладывать средства в новые наукоёмкие разработки. Даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределённости. Ведь именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли.

Осуществление финансовых операций в условиях повышенного риска предъявляет особые требования к управлению инвестициями. В этой связи развитие венчурного бизнеса с самого начала было связано с формированием института профессиональных управляющих, получающих специальное вознаграждение по результатам своей деятельности. После реализации программы рискованных капиталовложений и продажи ценных бумаг новых предпринимательских фирм полученный венчурным фондом доход делится между его участниками в соответствии с первоначальным взносом. Исключением является управляющая венчурным фондом фирма, для которой может в соответствии с заключенным контрактом доходить до 20-30 % от прибыли, даже если её первоначальный финансовый взнос составлял только 1 % от суммарного объёма средств, аккумулированных в фонде.

Таким образом, меры государственной поддержки венчурного инвестирования должны быть направлены на совершенствование законодательной базы, которая позволила бы широкому кругу российских инвесторов осуществлять прямые инвестиции, и определяла механизм их реализации. Другая группа мер должна стимулировать, в том числе и путем налоговых льгот, прямые инвестиции в отрасли, в развитии которых

заинтересованно правительство РФ. Хотелось бы надеяться, что уже скоро благодаря развитию венчурного механизма начнут процветать новые проекты малого предпринимательства, потому что наши научные работники и инженеры оставят мысли о заработке на жизнь в качестве челноков или в составе бригад строителей в свободное от основной работы время и смогут позволить себе «роскошь» заниматься своим прямым делом, способствуя экономическому росту и процветанию России.

Второй пункт системы – обязательное внедрение необходимых мероприятий по развитию малого предприятия. Предприниматель – инноватор, субъект, ищущий и реализующий новые возможности. Для каждого малого предприятия необходимы различные мероприятия для развития, улучшения производственной, торговой деятельности, оказания услуг, (замена сырья, покупка нового оборудования, поиск новых поставщиков, расширение номенклатуры продукции, пополнение ассортимента, введение скидок с целью продвижения товара, пересмотр ценообразования и т.д.). Суть в том, что без проведения таких мероприятий малое предприятие просто обречено «топтаться на месте». Для достижения стадии устойчивого развития МП должно находиться в постоянном поиске чего-то лучшего, нового для его работы.

Третий пункт системы - поиск и расширение каналов сбыта, приобретение собственных торговых, производственных площадей (для торговых и производственных МП). Наличие того, какие каналы сбыта и сколько их у малого предприятия, во многом определяет его развитие. Необходимо применение действенных мер в распределении производственных, торговых и складских помещений. Нужно на законодательном уровне запретить посредничество в этой области. В настоящее время в г. Волгограде ещё довольно много площадей сдаются предпринимателям через посредников. Непонятно только почему администрация города позволяет наживаться на своем имуществе, потому что нет хозяина? Суммы, уплачиваемые за аренду торгового помещения, достигают невероятных размеров, поэтому приобретение собственного магазина,

офиса, производственного помещения для любого малого предприятия – толчок к новому уровню развития.

Четвертый пункт системы - применение системы оперативного планирования и управления, профессиональная подготовка персонала, внедрение новых программ. Малые предприятия выступают как работодатели для значительной части населения. При этом важно отметить, что малые предприятия нередко используют труд социально уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров, беженцев и т.д.), которые не могут найти себе применения на крупных предприятиях. Кроме того, малые фирмы выступают как главный продуцент мест производственного обучения, своеобразным полигоном для обкатки молодых кадров. Работа малого предприятия, ведется параллельно с обучением персонала. Профессиональная подготовка персонала и внедрение новых программ, только укрепит положение малого предприятия на рынке, облегчит учет и повысит конкурентоспособность. Пятый пункт системы - взаимодействие, симбиоз с крупными компаниями, корпорациями (поставщиками и производителями). В ряде случаев это означает для малого предприятия потерю свободы, самостоятельности, превращение в придаток крупной корпорации.

Крупное производство эффективно, как правило, при массовом выпуске более или менее однотипной продукции, обеспечивая экономию на объёме выпуска (масштабе производства). В противном случае крупная компания по возможности не берётся за выпуск неприбыльных товаров, оказания услуг. Но это потенциально может вызвать глубокие диспропорции. Например: автомобиль является серийным типовым товаром, производство которого выгодно крупным фирмам, как и производство бензина для автомобилей. А вот бензозаправочные станции (за редким исключением) фирмам-гигантам держать невыгодно из-за высоких транзакционных издержек, незначительной дневной выручки и т.п. Без малых предприятий сложилась бы парадоксальная ситуация: массово производимые автомобили при достаточном количестве бензина не

смогли бы свободно перемещаться по стране, если в ней нет достаточного количества бензоколонок.

Задача малых предприятий заполнить потребности строительного рынка, удовлетворить их с достаточной полнотой. Стратегия МП должна состоять из постоянного поиска то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей, непрерывное приспособление к конъюнктуре рынка.

Шестой пункт системы - мероприятия по обеспечению известности фирмы, товара, услуги и т.д. (рекламные акции, участие в выставках и т.п.). Что бы не говорили и как бы не ругали рекламу потребители, эффективность рекламных компаний благотворно влияет на сбыт продукции, работ и услуг. Успешно проведенные рекламные кампании могут увеличить объёмы продаж в 2-3 раза.

Седьмой пункт системы - восстановление доверия и взаимодействие с властью. К сожалению, в настоящий момент доверия к власти ни у малых предприятий, ни у предпринимателей нет. Много говорится о том, что малому бизнесу необходима поддержка, вроде бы даже что-то пишут и делают, но до предпринимателя никаких конечных результатов так и не доходит. Например: Участие малых предприятий в выполнении государственного и муниципального заказов дает возможность привлечь в малое предпринимательство дополнительные ресурсы, а также в пределах имеющихся бюджетных средств стимулировать инвестиционные процессы в этой сфере. Государственный и муниципальный заказы способствуют позитивной реструктуризации малого бизнеса, его выходу из узкой «ниши» торгово-посреднической деятельности, сближению с реальным сектором экономики, активному проникновению в инновационную сферу. Выполнение государственного заказа расширяет кооперационные связи малого, среднего и крупного бизнеса, что является необходимым условием формирования благоприятного климата в экономике.

Анализ действующих законодательных, нормативно-правовых документов и практической работы по организации торгов (конкурсов) на закупку продукции для государственных нужд, показывает, что ни одно из законодательно

закрепленных требований по привлечению субъектов малого предпринимательства к государственным закупкам в действительности не выполняется. Ни в регламенте торгов, ни в методическом обеспечении, ни в практике их проведения не предусмотрены меры по созданию каких-либо специальных условий для обеспечения участия в торгах субъектов малого предпринимательства. Формирование и действие правовой основы функционирования малого предпринимательства является весьма актуальной проблемой развития российской экономики. Не все российские регионы должным образом используют полномочия в этой сфере, а в некоторых вообще ничего не делается для стимулирования малого предпринимательства, более того, решения региональных властей зачастую наносят ущерб развитию малого бизнеса. Предлагаемая система мер для устойчивого развития малого предпринимательства в строительстве справедлива не только для строительства, но и для других сфер предпринимательской деятельности.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

*Андреасян М.А., аспирант кафедры экономики и управления проектами в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета*

Управленческое решение в первую очередь связано со стоимостью ресурсов, требуемых для его осуществления. Но управление должно также принимать во внимание и эффект на стоимость от использования результатов управленческого решения. Принятие управленческого решения включает в себя процессы, необходимые для обеспечения и гарантии того, что строительная продукция будет произведена в рамках утвержденной её стоимости. На рис. 11 приведены основные процессы с позиций проектного подхода. В целом это процесс включает 4-ре основных этапа:

**1. Планирование и прогнозирование стоимости ресурсов, используемых в ходе по созданию, модернизации, реконструкции, реновации объектов недвижимости и выгод от их покупки и эксплуатации** - определение, какие ресурсы (люди, оборудование, материалы, информация) и в каких количествах должны быть использованы для реализации управленческого решения.

**2. Составление сметы (калькуляции)** - разработка оценки стоимости ресурсов, требуемых для создания, модернизацию, реконструкцию, реновацию объектов недвижимости, их покупку и эксплуатацию.

**3. Определение сметной стоимости создания, модернизацию, реконструкцию, реновацию объектов недвижимости, их покупку и эксплуатацию** - распределение общей стоимости по каждому виду строительной продукции, а также элементу деятельности.

**4. Контроль стоимости создания, модернизации, реконструкции, реновации объектов недвижимости, их покупки и эксплуатации** - контролирование изменений в стоимости ресурсов, используемых в ходе производства и реализации управленческого решения.

К основным этапам совершенствования процесса принятия управленческих решений в отношении рынка недвижимости в рамках проектного анализа следует отнести:

- разработку и согласование документации по развитию нормативно-методической базы и в том числе документации по определению цены и стоимости недвижимости;
- разработку и экспертизу объектов недвижимости на предмет выявления соответствия стоимостных параметров нормативам;
- создание соответствующей обновляемой информационной базы по формированию цены и стоимости объектов недвижимости.

Наиболее весомой и сложной является разработка документации по определению стоимости объектов недвижимости. За прошедшие 12 лет

строительная отрасль Волгоградской области пережила ряд структурных изменений, которые не могли не сказаться на ее текущем развитии рынка недвижимости.

Это и переход от административных методов управления к методам экономического регулирования, формирование конкурентной среды на рынке, появление на рынке большого количества мелких фирм с низким производственным потенциалом, ухудшений качественных характеристик объектов недвижимости, снижение уровня организации строительной деятельности, резкое сокращение объемов бюджетного финансирования, возникновение значительного числа убыточных предприятий, здесь же можно и назвать разбросанность, неотрегулированность вопросов по ценообразованию и формированию сметной стоимости объектов недвижимости.

В практике чаще всего употребляется понятие сметная стоимость строительной продукции. Вся сумма затрат, определенная сметой на создание, модернизацию, реконструкцию, реновацию объектов, называется полной сметной стоимостью или капитальными вложениями (К). В неё входят затраты на возведение зданий и сооружений, их оснащение технологическим оборудованием, строительство и демонтаж временных зданий, сооружений, подъездных путей, линий электропередачи и коммуникаций, необходимых для осуществления строительного-монтажных работ и функционирования возводимых объектов строительства. Как было уже ранее отмечено, стоимость объектов недвижимости является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен, расчетов за выполненные подрядные строительные-монтажные работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставки его на стройки, а также возмещения других затрат. Завышение или занижение, определение наиболее реальной стоимости строительной продукции на сегодня является актуальной проблемой, решение которой видится не только в уточнение методических подходов к её определению, совершенствовании нормативно-методического обеспечения, но и в усовершенствовании подходов к совершенствованию

процессов принятия управленческих решений в отношении рынка недвижимости.

Очевидно, что проблема эта не может быть решена только оперативными мерами, хотя отрицать их значимость нельзя. Но важно в решении ее учитывать и специфику рыночных отношений в сфере недвижимости, особенности формирующейся рыночной среды в России и ее регионах.

Строительный комплекс в настоящее время является относительно развитым в региональной экономики Волгоградской области. Несмотря на имеющиеся проблемы, обусловленные непоследовательностью проведения экономических реформ в данной отрасли, строительный комплекс Волгоградской области в целом сохранил свой кадровый и материально-технический потенциал: удельный вес поступления налогов во все уровни бюджета от строительства и промышленности стройматериалов составляет около 17% от поступлений всего реального сектора экономики области.



Рис. 1. Составные элементы процесса принятия управленческого решения по объектам недвижимости

Также нужно отметить, что загрузка производственных мощностей является далеко не полной. Строительная отрасль обладает гораздо большим производственным потенциалом, по сравнению с теми результатами, которые она сейчас имеет.

Рынок недвижимости Волгоградской области, с позиции количества субъектов, можно охарактеризовать как достаточно конкурентный сектор экономики. В рынке недвижимости Волгоградской области численность субъектов, формирующих предложение, выросла в 10 раз по сравнению с 2002 г. и составила более 5 357 предприятий, хотя, как видно по диаграмме, снизилась по сравнению с предыдущим периодом на 104, что объясняется ужесточением конкуренции в региональном рынке недвижимости.

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.**

*Борисов А.В. к.э.н., доцент кафедры ЭУПС, Волгоградский архитектурно-строительный университет, г. Волгоград.*

Имидж организации – это образ организации, существующий в сознании людей. Если раньше имидж рассматривался лишь с психологической, социальной или культурологической точек зрения, то сегодня он стал одной из важнейших нематериальных активов фирмы, оцениваемых в ее годовом бухгалтерском балансе. В современной экономике формула оценки достижений предприятия выглядит как стоимость его материальных активов плюс (или минус) стоимость ее имиджа.

У любой организации есть имидж вне зависимости от того, кто над ним работает и работают ли над ним вообще. Если пустить вопрос формирования имиджа на самотек, он будет складываться в сознании потребителей стихийно, и нет никакой гарантии, что он будет адекватным и благоприятным для предприятия.

И формирование благоприятного имиджа для организации – процесс более выгодный и менее трудоемкий, чем исправление спонтанно сформировавшегося неблагоприятного образа. Никто не знает полного объема тех средств, которые затрачиваются на формирование имиджа той или иной общественной кампании. Но эти затраты однозначно оправданы негативным эффектом стихийного формирования имиджа. Целенаправленное, продуманное создание образа приводит, наоборот, к позитивному результату.

Многие российские организации в последнее время стали очень энергично действовать в области формирования имиджа. Однако, чаще всего, делают это не с продуманных концептуальных позиций, а более привычными методами саморекламы, распространении информации о собственных достижениях и успехах. Очевидно, что такой подход не приносит желаемых результатов и огромное количество средств предприятия, вкладываемых в создания необходимого имиджа, тратятся впустую. Именно поэтому, в условиях дефицита средств, для того, чтобы инвестиции в имидж организации были оправданными, российским предприятиям следует уделять особое внимания разработки стратегий создания собственных образов, т. к. благоприятный имидж не только помогает поддерживать спрос на продукцию и услуги на необходимом уровне, но и может привлечь внимание потенциальных инвесторов к самой фирме.

К практически важным чертам имиджа специалисты относят следующие:

1. Имидж всегда создается с ориентацией на какую-либо цель.
2. Имидж выделяет некоторые общественные ценностные характеристики, ценности
3. Имидж построен на художественном видении мира, на художественном образе и от него неотделим.

Задачами имиджа являются:

- ✓ Повышение престижа фирмы, т.к. разработка фирменного стиля свидетельствует о внимании фирмы не только к вопросам производства.
- ✓ Повышение эффективности рекламы и различных мероприятий по продвижению товара.

✓ Облегчение введения на рынок новых товаров (услуг), т.к. фирме со сложившимся имиджем вывести товар на рынок легче.

✓ Повышение конкурентоспособности фирмы, т.к. в условиях равного товара конкуренция ведется на уровне имиджей фирм.

Выделяются следующие элементы, значимые для формирования внешнего имиджа (рис. 1):

- фирменный стиль;
- поведенческие образцы (поведение сотрудников на рабочем месте, поведение, проявляющееся во взаимодействии «руководитель - подчиненный», «руководитель — руководитель», «подчиненный — подчиненный», «подчиненный - контрагент», «руководитель - контрагент»);
- деятельность компании как единого целого (например, участие в благотворительности).

Нужно отметить, что элементы должны отвечать единой разработанной концепции корпоративного имиджа. Хаотичность в использовании этих факторов приведет к нежелательным последствиям вплоть до приобретения организацией нецелесообразного имиджа.

Термин «имидж» в российском лексиконе начал активно использоваться примерно с середины 90-х годов XX века; в начале в основном в политологической области в контексте «имидж политика». Долгое время компании не заботились о своем имидже, ставя на первое место среди целей рекламных компаний сбыт продукции.

Как известно, мероприятия по созданию благоприятного имиджа требуют определенных финансовых затрат. Однако, в связи с общей экономической нестабильностью в стране, предприятия, в основном, все возможные свободные денежные средства вынуждены направлять в сферы, не связанные с формированием имиджа. По данным опроса руководителей предприятий по проблеме направления использования финансовых средств из мероприятий, связанных с созданием имиджа в исследовании были упомянуты только два: реклама и обучение персонала. При этом реклама была названа 34 %

опрошенных, из них 6 % поставили ее на второе место, 9% - на третье, 12 % - на четвертое, 7 % - на пятое, а обучение персонала интересует 49 % руководителей, из них 13 % поставили ее на второе место, 16% - на третье, 11 % - на четвертое, 9 % - на пятое. Недостаточное уделение внимания проблеме формирования имиджа предприятия приводит к недостаточности его финансирования.

Особенно остро данная проблема стоит перед предприятиями строительной отрасли. Российские строительные компании по инвестициям на рекламу не входят даже в основной список товарных категорий по данным журнала «Эксперт». Не вкладывают они и в другие мероприятия, связанные с созданием имиджа.

Анализируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что одной из ключевых проблем, связанных с созданием имиджа организации, на наш взгляд, является то, что те немногие денежные средства, которые предприятия выделяют на попытки создания имиджа, в основном, тратятся на банальные рекламные акции, качество, которых в России не совершенствуется и оставляет желать лучшего. Очевидно, что реклама, которой, с нашей точки зрения, перенасыщены средства массовой информации, является примитивной и не дает ожидаемых результатов, в большинстве случаев, вызывая негативную реакцию у аудитории. Таким образом, инвестиции в имидж в исполнении большинства российских фирм приносят отрицательный результат, и, зачастую, не только не дают ожидаемого эффекта, но и требуют дополнительных затрат на устранение неблагоприятных последствий, вызванных неграмотно разработанными рекламными мероприятиями.

В настоящее время для предприятий Волгоградской области также становится актуальной проблема формирования благоприятного имиджа

С целью изучения имиджа, прежде всего строительных предприятий Волгоградской области, а также предприятий и организаций других отраслей нами было проведено исследование, связанное с оценкой уровня их узнаваемости, популярности и восприятия организаций общественностью.

Объектами исследования являются частные лица — потребители различных видов продукции и услуг. Для получения информации, статистически характеризующей восприятие различных компаний, было проведено количественное исследование методом стандартизированного интервью с частными лицами. Поиск респондентов-частных лиц, необходимых для опроса, проводился по квартирам в соответствии с заранее определенным шагом. Обязательным условием участие в опросе являлось непричастность респондентов и членов их семей к деятельности маркетинговых, рекламных и строительных организаций. Опрос респондента происходил при личной беседе, без посторонних лиц, не участвующих в интервьюировании. В ходе исследования было опрошено 90 респондентов, проживающих в различных районах г. Волгограда. Респонденты были разделены на три возрастные категории: 18-31 лет, 31-50 лет, 51 и старше.

Известность организаций оценивалась потребителями сквозь призму спонтанного и подсказанного знания. Первоначально потребители самостоятельно называли известные им предприятия Волгоградской области, независимо от того, к какой отрасли они относятся. Большинство опрошенных назвали завод «Красный октябрь» (рисунок 1). При этом всего один респондент при самостоятельном перечислении назвал упомянул предприятие строительной отрасли «Себряковский цементный завод». Второе место занимает волгоградский «Тракторный завод», третье – волгоградский «Алюминий». Большой процент приходится на долю прочих предприятий, упомянутых незначительное количество раз, в число которых вошли Волжский трубный завод, Химмаш, Пивовар, Волгоградский трубный завод, Конфил, Братья Карповы и т. п.

Далее респондентам предлагалось вспомнить названия известных им строительных предприятий, а затем выбрать из предложенного списка знакомые строительные организации. Полученные на этом этапе данные графически отражены на рисунке 2. Отвечая на вопрос об известных строительных компаниях, большая часть респондентов (36,5%) не смогли вспомнить ни одной

организации. Среди названных предприятий первое место заняло ЖБИ-1, его упомянули 18,9% опрошенных; второе – ЖБИ-2 (13,4%), третье – ЖБИ-6 (10,2%)

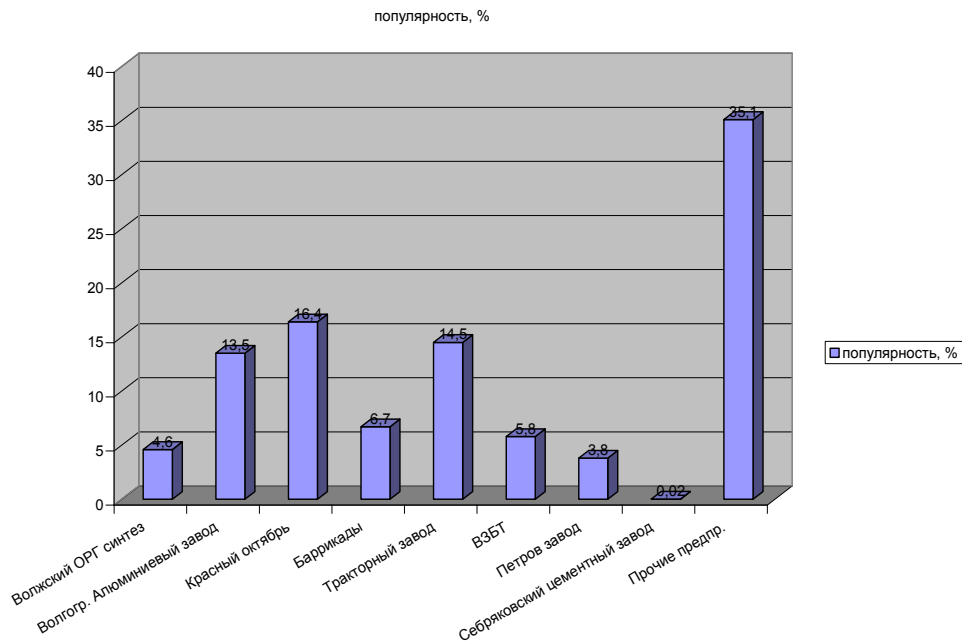


Рисунок 1. Известность предприятий и организаций Волгоградской области.

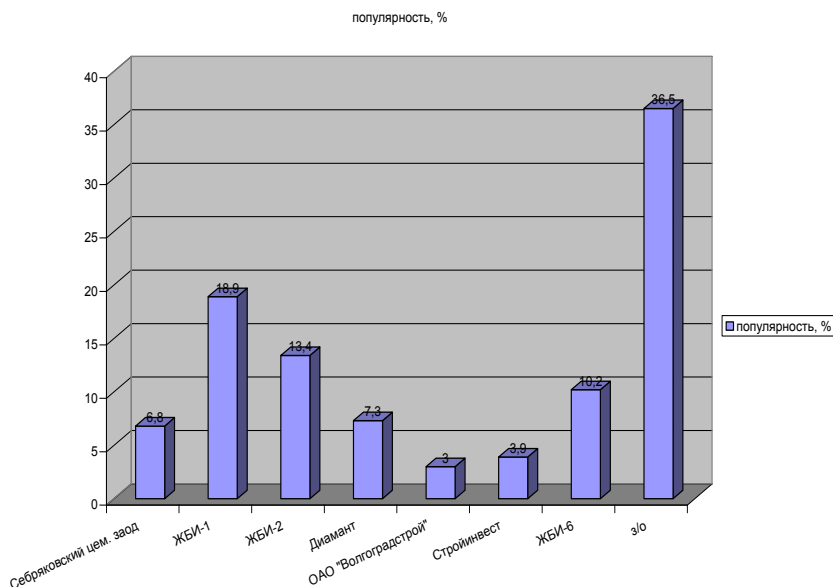


Рисунок 2. Известность строительных организаций

На основе изучения зависимости уровня известности организаций от возраста респондентов (рисунок 3) можно сделать вывод о том, что наибольшее

число затруднившихся ответить относится к возрастной категории от 18 до 30 лет. Более всего осведомлены о строительных организациях волгоградской области респонденты в возрасте от 31 до 50. По нашему мнению, это связано с тем, что люди этой возрастной группы чаще интересуются предприятиями строительной отрасли по определенным причинам (таким как, жилищные проблемы, профессиональная необходимость и т.п.

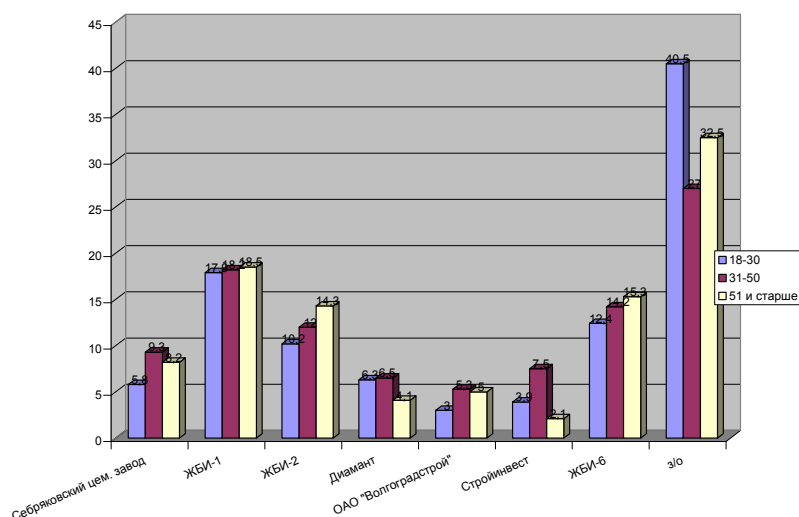


Рисунок 3. Зависимость уровня известности строительных организаций от возраста респондентов

На основании данного исследования можно сделать вывод, о том, что строительные предприятия Волгоградской области практически не инвестируют в формирование своего положительного имиджа, о чем свидетельствует большое число респондентов, затруднившихся назвать какое-либо предприятия. Этот факт должен послужить тревожным сигналом, т. к. имидж предприятий также является важной составляющей имиджа региона в целом, а строительная отрасль – является базовой отраслью экономики. Поэтому необходимо уделить большее внимание данному вопросу для повышения известности региона и его предприятий, что находится в прямой зависимости с их инвестиционной привлекательностью.

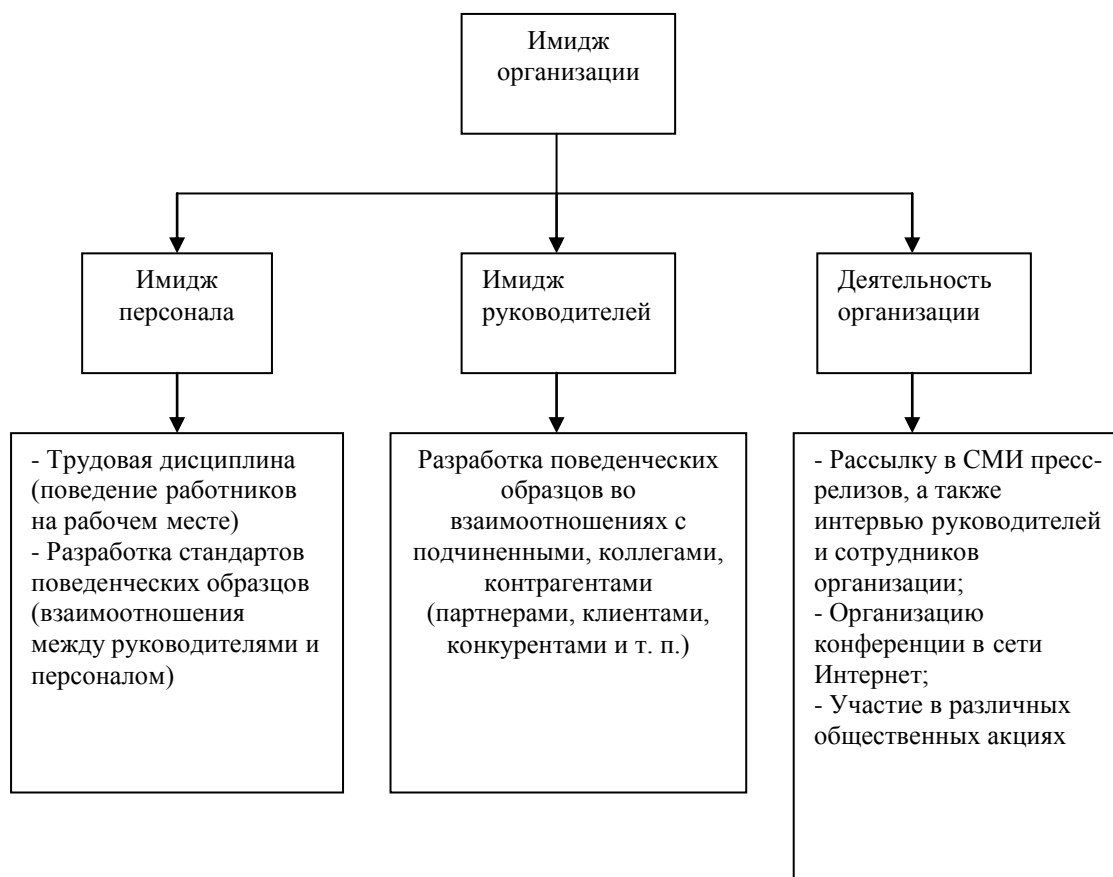


Рисунок 4. Стратегии по формированию имиджа строительных организаций Волгоградской области

Изучив существующий опыт, мы предлагаем следующий комплекс мероприятий, включающий (см. рисунок 4):

1. подготовку печатной продукции (различные виды календарей и ежедневники и в том числе публикации ежегодных отчетов о деятельности фирмы);
2. рассылку в СМИ пресс-релизов, а также интервью руководителей и сотрудников организации;
3. организацию конференции в сети Интернет;
4. участие в различных общественных акциях.

Рассмотрим каждый из этих элементов более подробно.

Из всего разнообразия печатной продукции, на наш взгляд, для строительных организации наиболее целесообразно заказ и выпуск календарей и буклетов, содержащих публикации ежегодных отчетов о деятельности фирмы. Например стоимость публикации тиража в 7000 буклетов и 5000 календарей составит 36000 рублей.

Как правило, удачно разработанные и реализованные мероприятия, проводимые в сети Интернет могут принести пользу в процессе создания благоприятного имиджа, сравнимую по отдаче с достаточно масштабной рекламной кампанией. При этом, проведение таких акции требует от компании на порядок меньше средств. К их числу можно отнести:

- воздействие на аудиторию посредством публикации материалов и новостей в интернет-СМИ, сетевых обозревателях, сайтах off-line информационных агентств и СМИ, специализированных и тематических серверах;
- осуществление контакта с представителями традиционных СМИ посредством Интернета;
- работа с аудиторией в on-line конференциях, дискуссионных листах, рассылках и т. п.;
- проведение в сети событий, лотерей, конкурсов.

Распространение информации в электронных конференциях очень эффективно, т. к. конференции специализированы, каждая из них посвящена определенной теме и автоматически разделяет читателей на отдельные сегменты. Также можно создавать собственную конференцию. По некоторым оценкам, общее количество читателей конференции составляет около 10 млн. человек. Главное преимущество использования Интернета в целях создания необходимого имиджа организации – малые затраты.

Одной из форм участия организаций в различных общественных акциях является спонсорская и благотворительная деятельность, участие и поддержка культурных и образовательных мероприятий. Например, учреждение именных стипендии для студентов Архитектурно-строительного университета и его филиалов по области, что является одним из вариантов долгосрочных инвестиций в будущее организации, т. к. студенты и выпускники являются потенциальными сотрудниками предприятий строительной отрасли. Также предприятия могут участвовать в благотворительных мероприятиях, это подчеркивает нравственное начало бизнеса, озабоченность компании не только своими частными интересами, что позволяет изменить негативное отношение к бизнесу, свойственное значительной части общества. Еще один из весьма эффективных и достаточно распространенных способов - спонсорство в таких направлениях как:

- Поддержка образовательных программ и их участников (например, подарки заслуженным учителям, такие как билеты на лучшие спектакли театра, кино и др.);
- Организация спортивных мероприятий, различных экспедиций, путешествий;
- Поддержка деятельности учреждений культуры и искусства (музеев, библиотек, театров), организация выставок, вернисажей и отдельных экспозиций.

Безусловно, все эти мероприятия могут быть достаточно эффективными для строительных организации нашей области, в силу нечастого использования и их определенно стоит применять в будущем. Однако, на сегодняшний день для многих предприятий они являются слишком дорогостоящими. Наилучшим выходом из сложившейся ситуации, на наш взгляд, является участие или проведение строительными организациями конференций для студентов высших и средних учебных строительных заведений. Например, предприятия могли бы учредить специальные призы или награды для участников конференции. Эта деятельность не требует значительных денежных затрат, но вызовет большой общественный резонанс, что в свою очередь сыграет немаловажную роль в формировании благоприятного имиджа предприятия. Придерживаясь этого плана, организация может выделить, к примеру по одной тысяче рублей на каждое призовое место. Таким образом, денежные затраты по данному направлению составят три тысячи рублей.

Рассчитаем общий объем инвестиций, необходимый для формирования положительного имиджа организации посредством осуществления предложенных нами мероприятий:  $36000 + 3000 = 39000$  рублей.

Для сравнения, необходимый объем денежных средств для проведения классической рекламной компании с частотой повторения ролика более 3-х раз на телевидении и радио и в газете составляет 702700 руб.

Таким образом, проведение предлагаемых нами мероприятий обойдется организациям в 18 раз дешевле, чем заказ обычной рекламной компании. Тогда как риск получения негативного эффекта в первом случае гораздо ниже, чем в случае использования рекламы. Кроме того, скорость распространения информации при применении разработанной нами стратегии будет гораздо выше, а круг распространения – шире, т. к. она затрагивает все общество.

Однако, руководителям организаций нельзя забывать о том, что все перечисленные выше мероприятия не принесут положительного эффекта, в

том случае, если, выпускаемая их предприятием продукция или оказываемые услуги будут низкого качества. Т. к. ничто так легко и быстро не портит имидж предприятия, как плохое качество продукции. С этой точки зрения, любые вложения средств в усовершенствование производства, продукции и услуг также являются инвестициями в имидж организации.

### **Экономическое сознание как регулятор экономического поведения.**

*Мамедова О.П., Силкина Ю.О. студентки Волгоградского государственного архитектурно – строительного университета, г. Волгоград.*

С внедрением рыночных отношений в России в начале XXI в., проблемы формирования и развития обновленного экономического сознания в российском обществе приобретают особую актуальность и значимость.

Понятие «экономическое сознание» появилось как ответ на социальный заказ, на потребность в осмыслении таких общественных явлений, как экономика, экономика промышленности, экономика с/х., экономико-математические модели, экономическая политика, экономическая самостоятельность, экономические кризисы, экономический плюрализм.

Вопрос о том, как мы отражаем экономическую составляющую нашей жизни, кажется на первый взгляд банальным, а механизм внутренней регуляции экономического поведения представляется удивительно естественным. С раннего детства мы вступаем в отношения обмена и постоянно осуществляем свой выбор. Жизнь учит покупать, тратить, накапливать, запасаться, обменивать рабочую силу на материальное и нематериальное вознаграждение, выбирать более полезное, выгодное, нужное. Взвешиваются альтернативы и просчитываются польза и потери от нашего выбора, соотносятся вклады (усилия, время, способности, деньги)

и отдачи (заработная плата, доходы, прибыль), а также степень удовлетворённости всех своих потребностей соотносится с затратами.

Несмотря на кажущуюся простоту, эти процессы сложны, скрыты и требуют последовательного изучения.

Поскольку экономика описывает эти отношения людей по поводу хозяйствования прагматично, на языке вещей и цифр, возникла необходимость в её содружестве с психологией, и даже философией. Экономическая психология – это психология хозяйствующего субъекта. Цель деятельности «экономического человека», состоит в получении выгоды, дохода. Определяющей чертой концепции «экономического человека» является «экономический эгоизм», т.е. стремление субъекта к максимизации собственной выгоды. Специфика экономической философии состоит в том, что она изучает производителя и потребителя в единстве. Объективными звеньями, опосредующими связь двух неотъемлемых сфер хозяйственной жизни - производства и потребления, являются заработная плата и цена, налоги и прибыли, и другие чисто экономические категории, которые, тем не менее, имеют философско-психологический смысл, философско-психологическую составляющую. Их проблематика очень богата и разнообразна, она включает три крупных раздела, рождённых тремя типами экономической реальности, а именно:

- рынок (это, прежде всего, философия потребителя и философия ведения домашнего хозяйства);
- бизнес (поведение и психологические особенности предпринимателя, заключение сделок, ведение переговоров, конкуренция, коммерческая тайна и др.)
- отношения «общество-гражданин» (налоги, прибыли, инфляция, безработица, воздействие на население мероприятий экономической политики).

В нашей работе рассматриваются в единстве и взаимосвязи экономическое поведение и экономическое сознание.

Экономическое сознание - системная составляющая сознания, высший уровень психического отражения экономических отношений общественно развитым человеком.

Экономическое поведение - поведение, вызванное экономическими стимулами.

Изменение интенсивности и характера хозяйственной деятельности в историческом процессе повлекло за собой формирование новой психологии (нового сознания), в которой экономический аспект сознания занимает относительно самостоятельное место, будучи подструктурой общественного сознания, экономическое сознание оказывает влияние на другие его подструктуры. Очевидно взаимовлияние и взаимопроникновение его в нравственное, историческое, политическое, правовое, религиозное и даже эстетическое сознание. И именно в сфере экономического сознания часто скрыты истоки экономического поведения населения, отдельных его групп и представителей. Специфика генезиса экономического сознания состоит в том, что оно формируется позже других видов сознания, а именно тогда, когда субъект включён во все стадии воспроизводства, причём экономическое самосознание формируется прежде, чем экономическое сознание.

Экономическое сознание - это та форма общественного сознания, в которой отражены экономические знания, теории, оценки социально-экономической деятельности и общественные потребности, оно не формируется под влиянием конкретно-исторических условий и определяется объективной необходимостью осмысления происходящих социально-экономических изменений.

В структуре экономического сознания следует прежде всего выделить такой элемент, как экономические знания, на основе которых совершается практическая деятельность. И в данном случае экономическое сознание играет активную и относительно самостоятельную роль. Экономическое сознание не ограничивается отражением социально-экономического бытия,

оно включает в себя отношение к нему, оценки экономической деятельности и выступает значительным фактором поведения различных социальных групп.

В экономическом сознании отражены, прежде всего, условия хозяйственной жизни людей, отношение определенного класса, социальной группы, человека к собственности на средства производства. Поэтому в экономическом сознании не просто отражается бытие, оно опосредовано социально-экономическим положением человека, практическим опытом, традициями и конкретными ситуациями.

Таким образом, экономическое сознание не пассивно отражает реальный мир, оно его оценивает и, исходя из конкретных потребностей, изменяет. Оно оказывает активное воздействие на всю социально-экономическую жизнь общества.

Экономическое сознание включает в себя разные уровни осмысления действительности. В его структуре следует выделить теоретическое, научное сознание и эмпирическое, обыденное осмысление экономики.

Теоретическое сознание выражено в экономических законах, категориях, теориях, идеях, которые являются следствием развития научного познания. Оно представлено экономической наукой.

Обыденное экономическое сознание складывается на основе мироощущений, непосредственного жизненного опыта, элементарных экономических знаний и социально-психологических установок. Эти уровни экономического сознания связаны между собой, и их взаимодействие создает многообразие экономических воззрений и ориентаций.

Специфика экономического сознания заключается в том, что оно прогнозирует и проектирует новое осмысление жизни, новые подходы и методы.

Экономическое сознание как феномен наиболее полно исследовался А.Л. Журавлевым, В.А. Хащенко, выяснившими, что оно является естественным ведущим психологическим регулятором экономического поведения,

обеспечивающим его носителю возможность выживать и конкурировать в постоянно изменяющейся социально-экономической среде. Структуру экономического сознания, типы и психологические механизмы функционирования, особенности развития и динамики изучали О.С. Дейнека, А.Л. Журавлев, В.П. Позняков; В.А. Хащенко, причем последний определяет экономическое сознание как систему социально-психологических феноменов, ограниченную лишь экономической областью проявления основных инвариантных элементов сознания (мотивы, представления, чувства, установки, интересы, нормы, мышление и пр.), в отличие от широкого понимания феномена О.С. Дейнека и А.Л. Журавлевым.

По мнению В.А. Хащенко, каждая подсистема “человек-экономическая среда” включает ряд инвариантных объектов отношений личности: внешние условия среды (обстоятельства жизни, поведения, деятельности, экономических достижений), процесс жизнедеятельности, ее содержательные элементы (цели, притязания, действия, реальные и ожидаемые результаты), а также характеристики самого субъекта конкретных экономических отношений. При этом в качестве теоретической “единицы” анализа структуры экономического сознания выступают осознаваемые элементы психологического отношения личности к экономической среде: когнитивные (социальные представления, знания, рефлексия), конативные (мотивационно-потребностные состояния сознания - готовность, намерения, предпочтения, интересы), эмотивные (переживания, оценки, чувства).

Структурные элементы экономического сознания (по В.А. Хащенко) интегрируются базовыми отношениями (система психологических отношений личности к себе как экономическому субъекту, к собственности, богатству, деньгам и способам их достижения, формам хозяйствования и деловой активности (способам и условиям достижения материального благополучия), проявляемым на личностном, межличностном и межгрупповом уровне) личности к ключевым экономическим объектам. При

этом отношении к себе, как экономическому субъекту, выступает центральным компонентом экономического сознания.

На протяжении последнего десятилетия в российском обществе произошли кардинальные социально-экономические преобразования, следствием которых явилось, в частности, значительное усиление имущественной дифференциации различных слоев населения, появление социальных групп, отличающихся по экономическим признакам: богатых, бедных, нищих. В условиях нестабильности социально-экономической ситуации, противоречивой динамики социальных процессов в стране, интенсивной трансформации социальных отношений и настроений в различных социальных группах для подавляющего большинства людей существенно возросла значимость материальных ценностей, а проблемы имущественного неравенства стали одним из ключевых аспектов развития современного российского общества. Поэтому нам представляется особенно важным изучение эмотивных компонентов экономического сознания, заметно изменившихся на протяжении последних лет.

Исследование ценностного характера экономического сознания дает возможность уточнить философский категориальный аппарат и расширить проблематику методологии социального познания.

Сегодня содержание ценностей расширилось. Под ними понимаются не только «мир должного», т. е. нравственные и эстетические идеалы, но и любые феномены сознания, имеющие ту или иную нормативно-мировоззренческую значимость для субъекта. Вследствие этого возросла роль аксиологической проблематики вообще и в частности в аспекте «познавательное – ценностное». В этих условиях обращение к проблеме ценностного характера экономического сознания является весьма значимым не только для самой философии, но и для соответствующего типа конкретно-научного познания.

Наиболее принятым пониманием ценности, является ценность, как значимость для субъекта определенных явлений, процессов и свойств.

Ценности задаются интересами и мировоззрением субъекта. Ценность играет ведущую роль при анализе целеполагания, позволяет разделить бытие на должное и сущее, задает системы смыслов, приоритетов и критериев оценок. На основе ценностных установок строятся системы ориентации в практике, жизни и в познании.

Экономическая жизнь общества - это единство отношений и целенаправленной деятельности людей. Объективные общественные отношения, которые застают люди – субъекты деятельности, сами по себе являются необходимым, но еще не достаточным условием дальнейшего функционирования и развития общества; они реализуются только через деятельность, и деятельность определенным образом влияет, оставляет свой отпечаток и в процессе, и в продукте социальной жизни. Субъект, вступая в определенные экономические отношения, занимает там определенное место в обществе. Исходя из места субъекта в этих отношениях, вытекает социальная позиция субъекта, т. е. его отношение к своему месту, а, следовательно, и познавательный интерес. Причина активности субъекта раскрывается только через противоречие между условиями его существования и объективными потребностями. Это противоречие выражается в категории «интерес». Интерес обуславливает направление изучения наиболее значимых для субъекта факторов экономической жизни.

Экономический интерес развивается на основе мотива, но под регуляторным воздействием норм, - это «форма действия власти собственности на волю субъекта хозяйствования и источник хозяйственной активности».

Экономические мотивы представляют собой особую категорию мотивов. Обычно выделяют чисто экономический мотив - мотив жадности или мотив экономии. Но в группу экономических правомерно включать все мотивы, имеющие экономическую направленность, а именно относящиеся к накоплению богатства, конкуренции, эгоизму и альтруизму, погоне за прибылями, склонностями к риску и сделкам.

С учётом стадий воспроизводства целесообразно осуществлять следующую классификацию мотивов: на мотивы трудовой деятельности, мотивы потребления и накопления, мотивы инвестирования. Особый интерес представляют такие этико-экономические мотивационные феномены, как зависть, альтруизм, эгоизм. Они должны помогать в объяснении экономического поведения как сравнительно автономной и целостной сферы поведения. Волевые компоненты экономического сознания - это экономические нормы, экономический интерес, экономический поступок, деятельность.

Процессы формирования и развития экономического сознания в российском обществе противоречивы; с постоянным ростом экономической грамотности часто сочетаются неадекватные варианты экономического поведения, спровоцированные инертностью, доверчивостью, ориентацией на быстрый и не подкреплённый усилиями успех, на риск без расчёта; с важными сдвигами в мотивационно-волевом блоке в сторону активности сочетается избыточная автономность от нравственного сознания. Однако, несмотря на подобные издержки кризисного периода, эволюционирующее экономическое сознание значительной части россиян приобрело новые позитивные качества, в частности, появилась предприимчивость.

В целом, в современном обществе существуют три основных типа экономического сознания, такие, как западное, восточное и российское. Сегодня формирующийся рынок труда в России своеобразен отношениями «работодатель- работник- государство». Для достижения благополучных отношений экономического сотрудничества между различными социумами необходимо учитывать национальные черты той или иной нации, их особенности деловых переговоров, менталитет.

1. Философия: Учебник для вузов / под ред. проф. В.Н. Лавриненко, проф. В.П. Ратникова. – 3-е изд. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 622с.

2. Ценности интеллигентного мира: сборник статей Всероссийской научной конференции / под ред. А. М. Арзамасцева. – Магнитогорск : ГОУ ВПО «МГТУ», 2007. – Вып. 4. – С. 166–171.
3. Мельников С.И. Методы изучения мотивации личности. М. 1990, 342 с.
4. Пеньков Е.М. Мотивация и деятельность. М. 1990, 430 с.
5. Иванов А.В. Сознание и мышление. – М., 1994

### **Экстраполяционный взгляд на устойчивость развития.**

*И.В. Богомолова, к. э. н., доцент ВолгГАСУ, И.Г. Быхалова, соискатель  
Волгоградский государственный архитектурно – строительный  
университет, г. Волгоград*

В погоне за прогрессом человечество постигает новые способы удовлетворения своих потребностей, изобретая методы добычи и переработки ресурсов планеты. Совсем немного времени понадобилось человеку, чтобы осознать преимущества комфортной жизни, намного больше его потребовалось на осознание ограниченности ресурсов. Кроме того, реальность современности такова, что благополучие человечества напрямую зависит от его материальной удовлетворенности, поэтому во взаимоотношения человека и природы вмешивается еще одна составляющая – экономическая. Игнорирование факта взаимовлияния трех элементов: общества, окружающей среды и экономики ведет к катастрофическим последствиям в будущем, главными из которых можно назвать истощение природных ресурсов, загрязнение экосистемы, ухудшение здоровья населения, снижение уровня жизни. Вот почему вопрос соразвития названных компонентов ноосферы представляется актуальным.

Впервые вопрос о взаимодействии трех сфер: социальной, экономической и экологической был затронут на конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1987 году, где и было сформулировано определение устойчивого развития как «развития, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»<sup>1</sup>. В переводе с английского - оригинального языка, на котором была дана формулировка, – «sustainable development» представляет собой процесс «поддерживаемого», «подкрепляемого»<sup>1</sup> развития. Споры о корректности перевода формулировки привели к тому, что в первые годы появления понятия оно не находило должного применения. Относясь к определению с опаской, общественное мнение отождествляло устойчивое развитие то со стратегическим планированием, то с экономическим ростом, то с экологизацией производства, не рассматривая его как обособленную экономическую категорию. По нашему мнению, причиной этому мог послужить тот факт, что по своей сути рассматриваемое понятие спроецировано из идентичных формулировок, чаще встречающихся в различных областях знаний. Так, в области точных наук широко распространено понятие устойчивости движения, в естественных науках наиболее ярким примером понятия «развития» служит закон эволюции, в макроэкономике устойчивостью экономической системы принято называть ее способность «под воздействием экзогенных факторов возвращаться в состояние равновесия»<sup>1</sup>, а в экологии под устойчивостью экосистем понимается «сохранение своей структуры и функциональности».

Научные формулировки устойчивого развития несут в себе узкий смысл данной категории, применяемый в той или иной отрасли. Абстрагируясь от предложенных определений и принимая во внимание главные свойства данного процесса, а именно - прогрессивность, сбалансированность, эффективность, долгосрочную стабильность - обратимся к его широкому пониманию. С нашей точки зрения исследуемое

понятие в широком смысле несет в себе комплексность перечисленных характеристик и, что следует отметить особо, применимо к любой субстанции, в которой человек, окружающая среда и экономика вступают во взаимодействие. Говоря об устойчивом развитии страны, мы подразумеваем гармонию социальной, экологической и экономической составляющих, соразвитие которых ведет к созданию здоровой, миролюбивой, ответственной нации, ориентированной на благополучное будущее. Стремление человека к совершенству так же следует правилам устойчивого развития и предполагает употребление в пищу экологически чистых продуктов, отказ от вредных привычек, культурное и интеллектуальное развитие.

На сегодняшний день употребление понятия «устойчивое развитие» стало настолько популярным, что, его трудно не заметить в высказываниях политических деятелей и научных публикациях, где чаще всего оно рассматривается с точки зрения экономики. Так, премьер – министр России В.В. Путин одной из основных стратегических целей развития государства считает «вывод России на траекторию устойчивого развития»<sup>1</sup>. В основе его эко – безопасной стратегии лежит «принцип сбалансированности и развития экономики без вреда для природы»<sup>4</sup>. Благодаря средствам массовой информации стали появляться лозунги устойчивого развития, несущие пропагандистский характер.

В заключении добавим, что обязанное своему происхождению точным и естественным наукам, понятие устойчивого развития твердо укрепляется в общественном сознании и модифицируется в отдельную экономическую категорию. В то же время сущность понятия делает его применение уместным к любой системе: будь то целая планета, отдельная страна, родной город, семья или собственно человек. Следуя принципам устойчивого развития, каждый из нас становится на шаг ближе к идеалу и вносит свой вклад в создание консонанса между обществом и окружающей средой в условиях материальной удовлетворенности.

## **Оценка инвестиционного потенциала институциональных инвесторов Волгоградской области в отношении региональной социальной инфраструктуры**

*Яценко С.О. ассистент каф. ЭТиЭП, Волгоградский государственный  
университет, г. Волгоград*

Инновационное развитие современной России требует активного привлечения масштабных инвестиций в социальную инфраструктуру, целью функционирования которой является формирование, развитие и воспроизводство человеческого капитала. Существующая система исключительно государственного финансирования развития социальной инфраструктуры не подтвердила высокой социально-экономической эффективности, став одной из причин значительного сокращения масштабов человеческого капитала в его качественной составляющей. В связи с этим актуальным становится вопрос расширения структуры частных субъектов инвестирования социальной инфраструктуры.

Таковыми субъектами могут стать институциональные инвесторы, имеющие значительный финансовый потенциал и заинтересованные в диверсифицированном вложении своих инвестиционных ресурсов.

Институциональные инвесторы – это коллективные держатели ценных бумаг, формирующие инвестиционные резервы путем объединения временно свободных финансовых средств населения и предприятий (вкладчиков), инвестирующие их в ценные бумаги и инвестиционные проекты, выступающие посредниками между владельцами средств и объектами инвестирования с целью получения прироста собственного капитала и капитала вкладчика.

Основными типами институциональных инвесторов являются страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, а также акционерные и паевые инвестиционные фонды.

Среди указанных типов институциональных инвесторов в Волгоградской области наиболее активную деятельность ведут страховые компании. По данным Федеральной службы страхового надзора в Волгоградской области осуществляют прием страховых премий и выплату страховых возмещений и страховых сумм 130 субъектов страхового дела. Среди субъектов Южного Федерального округа по основным показателям деятельности страховых организаций лидирует Ростовская область и Краснодарский край. Волгоградская область находится на третьем месте.

Наиболее крупные страховые компании Волгоградской области, находясь на одном рынке и оказывая услуги страхования по различным основаниям, не вступают в конкурентную борьбу и привлекают финансовые ресурсы различной целевой направленности. Такая ситуация с одной стороны вызывает опасения недостаточной эффективности их деятельности из-за отсутствия активной конкуренции, с другой – позволяет привлекать к инвестированию одновременно нескольких институциональных инвесторов данного типа со своими особенностями, обусловленными направленностью функционирования. Узкая специализация страховых компаний на отдельных продуктах, кроме того, обнаруживает перспективы и направления их роста путем активной диверсификации предоставляемых услуг.

В 2007 г. субъектами страхового дела Волгоградской области по всем видам страхования (кроме обязательного медицинского страхования) было получено страховых премий на 2,248 млрд. руб. больше, чем выплачено в качестве страховых возмещений, т.е. коэффициент выплат составил 44%. Нарастивание объемов используемых финансовых средств, увеличение эффективности их оборота и уровня рентабельности позволяют рассматривать страховые компании в качестве перспективных и надежных инвесторов в социальную инфраструктуру региона.

Потенциальными инвесторами в социальную инфраструктуру Волгоградской области являются также негосударственные пенсионные фонды. Однако их деятельность на финансовом рынке региона не настолько

активна как в случае с страховыми компаниями. Всего в Южном Федеральном округе зарегистрировано только 9 негосударственных пенсионных фондов: в Ростовской области – 6, в Ставропольском крае – 1, в Волгоградской области – 2. В нашем регионе к ним относятся НПФ «Империя» и НПФ «Волгоград АСКО-Фонд», причем датой регистрации обоих является 1996 год, т.е. на протяжении 12 лет в регионе не было зарегистрировано ни одного нового фонда.

За период 2001-2007 гг. объем собственного имущества НПФ «Волгоград АСКО-Фонд» увеличился на 660%, объем пенсионных резервов – на 601% и пенсионных выплат – на 5679%. Значительный рост основных показателей деятельности фонда наблюдался на всем рассматриваемом отрезке времени. Такая же ситуация характерна и для НПФ «Империя», общий рост величины собственного имущества которого за 2001-2007 гг. составил 242%, объем пенсионных резервов увеличился на 221%, объем пенсионных выплат – на 224%.

Очевидно, что столь значительный рост показателей деятельности обоих фондов не может нивелироваться уровнем инфляции за соответствующий период, что иллюстрирует реальное наращивание эффективности деятельности этих участников рынка коллективных инвестиций Волгоградской области. Однако стоит отметить, что НПФ «Империя», имея скромные по сравнению с НПФ «Волгоград АСКО-Фонд» показатели роста, иллюстрирует более планомерное наращивание потенциала без структурных диспропорций. В 2001-2007 гг. число участников НПФ «Волгоград АСКО-Фонд» менялось то в одном, то в другом направлении, в итоге за весь период сократившись на 26%. Соответствующий показатель НПФ «Империя» напротив ежегодно планомерно увеличивался в среднем на 3,1% и за весь период вырос на 20%. Заметим, что число участников НПФ «Волгоград АСКО-Фонд» превышает соответствующее НПФ «Империя» при том, что объем пенсионных резервов первого в 12,7 раза меньше последнего, величина собственного имущества – в 4,5 раза, объем пенсионных выплат – в

19,6 раза. Зарегистрировавшись в одном году, оба фонда имели одинаковые возможности роста, поэтому приведенные показатели иллюстрируют с одной стороны крайне неэффективную деятельность НПФ «Волгоград АСКО-Фонд» за весь период существования, с другой – наличие перспективы развития как самой компании, так и всех данных типов институциональных инвесторов в регионе.

Кроме рассмотренных выше «истинно» Волгоградских негосударственных пенсионных фондов, свою деятельность в регионе осуществляют также многочисленные филиалы и представительства, по результатам изучения деятельности которых можно говорить об их интересе к рынку коллективных инвестиций Волгоградской области и наличии достаточных инвестиционных резервов для диверсифицированного вложения в отрасли социальной инфраструктуры. Невысокая активность этих институциональных инвесторов в настоящее время обусловлена с одной стороны законодательными ограничениями в части использования специфических финансовых инструментов и направлений размещения пенсионных резервов, с другой – недостаточной активностью государства по разработке механизмов сотрудничества и установлению партнерских отношений с негосударственными пенсионными фондами при реализации инвестиционных проектов в области его интересов.

Решения об объемах и направлениях инвестирования страховые компании и негосударственные пенсионные фонды могут принимать самостоятельно, либо посредством привлечения к инвестиционной деятельности управляющих компаний. Регистрацию Волгоградской области имеют только четыре управляющих компании, всего в Южном федеральном округе их насчитывается семь, и по данному показателю Волгоградская область выходит в лидеры среди субъектов округа.

Инвестиционные фонды наряду и совместно с управляющими компаниями ежегодно наращивают свою активность на рынке коллективных инвестиций Волгоградской области и к настоящему времени представляют

значительный интерес в качестве инвесторов развития отраслей социальной инфраструктуры. На территории Волгоградской области зарегистрирован только один паевой инвестиционный фонд: Интервальный паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Август-Оптимум» под управлением компании ЗАО «Финансовый брокер «Август». Волгоградская область по данному показателю является одним из лидеров среди регионов Южного федерального округа, т.к. всего фондов в округе насчитывается две единицы (кроме указанного, в Ростовской области зарегистрирован Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Гранд Первый» под управлением ООО «Управляющая компания «Гранд-Капитал»).

Интервальный паевой инвестиционный фонд «Август-Оптимум» был зарегистрирован в Волгоградской области в 2004 г. Доходность пая в 2007 г. выросла на 0,63%, а за три последних года – на 52,1%. При этом прирост стоимости чистых активов за 2007 г. составил 1,13%, а за 2005-2007 гг. – 192,33%. Темпы роста стоимости чистых активов фонда превышают динамику роста стоимости его пая. Рассматриваемый инвестиционный фонд является ярким примером возможности успешного функционирования данного типа институциональных инвесторов на рынке коллективных инвестиций региона.

Можно сделать вывод, что инвестиционные фонды в качестве институциональных инвесторов проходят этап формирования в Волгоградской области. Несмотря на явное преимущество Волгоградской и Ростовской областей среди субъектов Южного федерального округа по количеству фондов, система коллективного инвестирования посредством инвестиционных фондов в регионах находится только на начальном этапе развития, иллюстрирующем, однако, значительный рост и неплохие перспективы функционирования этих субъектов института инвестирования при отсутствии объективных барьеров для их деятельности.

Развитие рынка коллективных инвестиций, регистрация новых страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных фондов

и управляющих компаний позволит в дальнейшем наращивать активность использования инвестиционных ресурсов институциональных инвесторов в социальной инфраструктуре региона. Анализ показал, что уже сейчас многие из таких инвесторов способны к значительным инвестициям. Задача государства состоит в налаживании механизма сотрудничества с частным бизнесом в целях привлечения ресурсов в отрасли собственной ответственности: систему образования, здравоохранения, транспортную инфраструктуру и др. Восприятие частного инвестора как партнера является, по нашему мнению, залогом успеха любых взаимоотношений государства и бизнеса, а государственно-частное партнерство выступает специализированным механизмом обеспечения эффективности функционирования и защиты прав указанных контрагентов.

**Строительство новых горно-обогатительных  
комбинатов как перспектива вхождения России  
на мировой рынок калийных удобрений**

*Поляков В.Г.*

*к.э.н., зав. каф. ЭТиЭП ВолгГАСУ*

Одной из наиболее значимых целей экономики современной России выступает ликвидация структурных диспропорций развития ее отдельных отраслей. Достижению этой цели должны способствовать существующие предпосылки успешного функционирования крупного промышленного производства, а также богатство страны и регионов по запасам основных видов природных ресурсов. Россия занимает первое место в мире по запасам нефти, газа и леса на душу населения. Второе место – по запасам угля и железной руды. Третье – по запасам калийной руды. Однако развитие отрасли добычи и переработки калийной руды, в отличие от нефтяной,

газовой, угольной и металлургической промышленности, использует потенциал минерально-сырьевой базы страны не в полном объеме.

В настоящее время добычу и переработку калийных руд на территории России осуществляют два предприятия: «Уралкалий» и «Сильвинит», разрабатывающие второе в мире по величине Верхнекамское месторождение калийно-магниевых солей с объемом запасов около 3,8 млрд. тонн руды. Содержание калия на лицензируемых участках этих компаний составляет 30% и 25% соответственно, что до последнего времени являлось лучшими показателями в мире. Однако, несмотря на природное богатство, в настоящее время на Россию приходится только 18% выпуска мировой мощности калийных удобрений и чуть менее трети разрабатываемых запасов руд.

Добыча калийных руд стала актуальна после 1840 года, когда Ю. Либих сформулировал теорию минерального питания растений, которая способствовала началу широкого применению в сельском хозяйстве минеральных удобрений, прежде всего калийных. Калий играет существенную роль во всей растительной и животной жизни, а более 90% производимых калийных солей используется в качестве минеральных удобрений. Остальная часть применяется во многих отраслях промышленности (производство мыла, парфюмерии, специального стекла, при бурении скважин, для смягчения воды). Применение калийных удобрений в сельском хозяйстве помогает добиваться стабильных и качественных урожаев, обеспечивая растущее население планеты продуктами питания и растительными материалами, что в конечном итоге, повышает качество жизни населения, продлевает ее продолжительность и обеспечивает продовольственную безопасность.

Основным условием вхождения России на мировой рынок калийных удобрений является строительство крупных промышленных комплексов по добыче и переработке калийной руды.

В настоящий момент калийные производства расположены в 13 странах мира. Более 80% запасов используемой для производства калия руды

приходится всего на три страны – Канаду, Россию и Белоруссию, где расположены три крупнейших бассейна: Саскачеванский, Верхнекамский и Старобинский. Крупнейшими мировыми производителями калийных удобрений являются Potash Corp. (Канада), «Беларуськалий» (Беларусь), Kali&Salz (Германия), Mosaic (США), IMC Global Inc. (Канада), Israel Chemicals (Израиль), а также российские «Уралкалий» и «Сильвинит». Ожидается, что в ближайшие пять лет с освоением запасов Гремячинского месторождения калийных руд в Волгоградской области к ним присоединится МХК «ЕвроХим».

ОАО «Сильвинит» выступает правопреемником Соликамского калийного комбината, являющегося родоначальником калийной отрасли России. «Сильвинит» – крупное предприятие, которое за последние восемь лет в два раза увеличило объемы производства удобрений – с 2,5 млн. тонн в 2000 году до 5,4 млн. в 2007 г. В ближайшее время планируется разработка месторождения на Половодовском участке, который вплотную примыкает к действующим шахтным полям компании. Именно благодаря масштабной инвестиционной и производственной политике «Сильвинита» Россия за последние 15 лет заняла третье место на мировом рынке калийных удобрений. Из экстенсивных, безразличных к экологии и природным ресурсам технологий, доставшихся в наследство от советских времен, за полтора десятилетия было создано конкурентоспособное на мировом рынке производство.

Международная холдинговая компания «ЕвроХим», лидируя по эффективности в мировой агрохимии, выступает одним из крупнейших производителей удобрений в мире, входит в тройку европейских и десятку мировых лидеров отрасли, производит свыше 100 наименований азотных, фосфорных и сложных удобрений. Производственный процесс компании включает полную цепочку: инжиниринг – добыча сырья – производство готовой продукции – транспорт и логистика – сбыт и услуги. Добыча осуществляется в Мурманской, Ленинградской и Волгоградской областях.

Переработка – в Краснодарском и Ставропольском краях, Тульской области и Литовской Республике. Финансовый оборот компании в 2006 г. составил 2 млрд. долл. США, в 2007 г. – 3 млрд. долл. США. Совокупная численность персонала превышает 25 тыс. чел. Ключевыми обязательствами компании являются высокий уровень социальной ответственности и обеспечение экологической безопасности регионов промышленной деятельности. Эффективная производственная и инвестиционная деятельность компании привели к тому, что в мае 2008 года Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) повысило долгосрочный рейтинг МХК «ЕвроХим» с BB- до BB. Одновременно агентство повысило рейтинг «ЕвроХима» по российской шкале с ruAA- до ruAA, а долгосрочный рейтинг сертификатов участия в займе, выпущенных компанией EuroChem Finance PLC, с BB- до BB. Прогноз изменения рейтинга – «стабильный».

Особенный интерес с нашей стороны к компании «ЕвроХим» обусловлен тем фактом, что, выиграв на условиях аукциона в 2005 г. лицензию на разработку Гремячинского месторождения калийных солей Волгоградской области (запасы калийной руды оцениваются в объеме до 4,5 млрд. тонн) и заплатив в бюджеты различных уровней более 106 млн. долл. США, предприятие намерено расширить свой ассортимент за счет калийных удобрений и создать собственное производство комплексных азотно-калийно-фосфатных удобрений на территории области, что значительно укрепит позиции компании и региона на мировом рынке.

С запуском горно-обогачительного комбината на базе Гремячинского месторождения в 2012 году компания станет первой в России и четвертой в мире по выпуску всего спектра минеральных удобрений: азотных, фосфорных и калийных. Запуск комбината позволит вдвое увеличить производство комбинированных удобрений в России. В перспективе возможен также значительный синергетический эффект за счет экономической интеграции предприятий России, Беларуси и Казахстана по производству минеральных удобрений в рамках Единого таможенного

пространства. Сегодня «ЕвроХим» уже осуществляет работы по освоению Гремячинского месторождения и приступает к строительству горно-обогатительного комбината мощностью до 4,6 млн. тонн хлористого калия в год. Стоимость инвестиционного проекта оценивается в 70 млрд. руб. По данным объемам подписаны соглашения между компанией и Администрацией Волгоградской области.

Таким образом, перспективы компании «ЕвроХим», Волгоградской области и России в целом на вхождение в мировой калийный рынок весьма благоприятные, а инвестиции в освоение Гремячинского месторождения калийных солей и строительство нового калийного комбината будут оправданными из-за высокого уровня рентабельности.

В Волгоградской области строительство комбината даст мощный толчок развитию сектора строительного комплекса. Возросшая потребность в основных видах строительных материалов окажет стимулирующее воздействие на возведение на территории области цементных заводов мощностью 1-2 млн. тонн в год (сегодня на территории области работает Себряковский цементный завод мощностью 3,2 млн. тонн в год). Кроме того, значительно вырастет потребность в песке и инертных материалах (щебень), металлопрокате и арматуре, ограждающих стеновых изделиях и конструкциях. Тем самым, мощный импульс получают и заводы железобетонных изделий, силикатного кирпича, металлургические и другие предприятия строительного комплекса.

Стоит отметить, что нынешний мировой финансовый кризис, затронувший и Россию, способствует тенденции снижения темпов роста объемов инвестиционных вложений в производство: если за 9 месяцев 2008 года рост составил 25%, то за 10 месяцев – только 19%<sup>1</sup>. Это привело к тому, что некоторые крупные региональные инвестиционные проекты временно приостановлены (в частности, строительство магниевого завода, логистических центров, маслоэкстракционных заводов и пр.). Вместе с тем, в октябре 2008 года на Совете директоров компании «ЕвроХим» утвержден

бюджет строительства горно-обогатительного комбината в Волгоградской области в объеме 9 млрд. рублей на 2009 год (вместо планируемых 9,5 млрд. рублей). Это свидетельствует о наличии в будущем значительных объемов работ для строительных, проектных, металлургических предприятий региона, несмотря на финансовый кризис, и, соответственно, стабильных налоговых поступлений в бюджеты различных уровней в течение года.

Более того, в 2015 году компанией планируется начало работ по строительству еще одного объекта мощностью 4,6 млн. тонн готовой продукции в год (Гремячинское-2), предусматривающего ввод в эксплуатацию в 2019 году. В связи с этим станет возможной реализация государственной программы глобальной реконструкции и модернизации ОАО «Уралкалий» (мощность – 5,5 млн. тонн готовой продукции в год), производственные мощности которого на сегодняшний день находятся в угрожающем состоянии, а сама деятельность на отдельных участках является экологически и технологически опасной.

В перспективные планы развития добывающей отрасли, и компании «ЕвроХим» в частности, включена также возможность освоения Эльтонского месторождения калийных руд, находящегося в восточной части Волгоградской области на границе с Казахстаном. Эльтонское месторождение является перспективным как по количеству запасов (около 4 млрд. тонн калийной руды), так и по качеству руды (содержание калия более 40%). Однако данное месторождение является «сложным» из-за неразвитой инженерной и транспортной инфраструктуры, а также размещения в зоне природного парка Эльтонский, в состав которого входит уникальное по своим свойствам озеро Эльтон. Сегодня компания SRK Consulting (Великобритания) проводит изучение Эльтонского месторождения и мониторинг возможных экологических, биологических и гидрогеологических изменений при добыче руды. Выводы, сделанные компанией покажут целесообразность разработки месторождения и строительства промышленного комбината.

При успешной реализации рассмотренных инвестиционных проектов Волгоградская область будет производить до 10 млн. тонн калийных удобрений в год, что определит Россию явным лидером по производству данного товара в мире, и сделает регион гарантом продовольственной безопасности не только страны, но и всего мира. Тем самым, привлечение масштабных инвестиций в указанную отрасль на современном этапе позволит получить в будущем значительный социально-экономический эффект регионального, федерального и мирового значения.

### **Управление инновациями посредством моделирования**

*Небесский В.Д., доцент, к.э.н*

*Северо-Кавказский Государственный Технический Университет*

Набирающий силу мировой финансовый кризис негативно сказался на темпах развития строительного комплекса многих регионов России. В Ставропольском крае резко снизилась продажа объектов недвижимости, наблюдается массовое сокращение рабочих строительных специальностей, оказались невостребованными строительные материалы, техника, оборудование и т.п.

В сложившихся условиях ускоренный переход к инновационным моделям развития строительных фирм и организаций представляется одним из наиболее эффективных направлений выхода из экономического кризиса.

Инновационный процесс представляет собой процесс создания, развертывания и исчерпания новейших технологий, производственно-экономического и социально-организационного потенциала нововведений. Таким образом, можно сказать, что инновации есть инвестиции финансовых средств в разработку и использование различного рода новшеств, а не только технических.

Инновационная деятельность включает в себя как все этапы научно-технической деятельности, так и производство, обеспечивающее освоение и внедрение инноваций, и деятельность, создающую условия для дальнейшего функционирования инноваций (т.е. посредническая деятельность). Взаимоотношения инновационного процесса с рыночной экономикой весьма противоречивы. С одной стороны, в рамках рыночных отношений проявляются такие стимулирующие инновационную деятельность критерии, как социальная активность, творческая инициатива, селекционная способность рынка обеспечивать отбор и выживание наиболее эффективных и адаптированных новаций. С другой стороны, рыночные отношения не могут считаться совершенными для воздействия на инновационные процессы, поскольку в поведении хозяйствующих субъектов рынка преобладают краткосрочные, конъюнктурные решения, в то время как инновационная деятельность, как и инвестиционная, рассчитана на долгосрочный период; происходит игнорирование внепроизводственных факторов – экологии, социальной сферы и т.п.; в условиях конкурентной среды, несовершенной является системы движения информации, отсутствие информации о новшествах, а соблюдение данных условий необходимо для ведения инновационной деятельности, поскольку позволяет знакомиться с современными научными тенденциями, ведущимися исследованиями и разработками, обмениваться новшествами и "ноу-хау". Поэтому, для эффективного функционирования инновационной деятельности, необходимо её государственное регулирование, для чего и предназначена инновационная модель строительной политики.

В основе инновационной модели лежит процесс экономического развития отрасли как на внутреннем, так и на внешнем рынках, опирающийся на новейшие тенденции технологического и общественного развития с использованием высокотехнологичного и капиталоемкого производства.

Инновационная модель способствует поддержанию научно-технического, потенциала отрасли, а, следовательно, ее конкурентоспособности внутри страны и на международной арене; стимулирует развитие образовательных институтов и обеспечивает экономику высокообразованными и квалифицированными кадрами; способствует созданию рабочих мест внутри страны и обеспечивает внутренний спрос; поддерживает стабильный и высокий курс национальной валюты и благосостояние населения; ориентирует на развитие строительного комплекса с высокой добавленной стоимостью производимой продукции.

Недостатками инновационной модели можно считать необходимость расходования огромных денежных средств на развитие инновационной инфраструктуры и обновление производственного аппарата всего строительного комплекса неизбежно высокую роль государства в экономике страны, применяющего во многом не рыночные методы стимулирования инновационного развития производства; необходимость большого количества высококвалифицированных кадров строителей, а, следовательно возникает проблема их эффективной подготовки и переподготовки.

Успешные инновационные модели развития экономики отдельных отраслей применялись в таких странах как Япония, Южная Корея. Однако, как уже неоднократно упоминалось в литературе, эти страны весьма малы и им проще регулировать и контролировать свои рынки на предмет реализации инновационной модели. Отсюда можно сделать вывод, что успешность проведения инновационной модели, будет во многом зависеть от поведения региональных властей, поскольку на федеральном уровне у России нет возможности охватить всю территорию страны с целью эффективного регулирования инновационных процессов и инновационной деятельности в отраслях и регионах. В этой связи федеральная власть должна взять на себя разработку и внедрение эффективных механизмов, которые бы стимулировали на региональном уровне инновационную активность и

побуждали местные власти к проведению инновационной модели. Кроме того, учитывая огромную капиталоемкость данного процесса, разумным представляется проведение селективной строительной политики на основе инновационного развития по отдельным конкурентоспособным подотраслям, строительного комплекса, что будет способствовать, во-первых, быстрому развитию этих подотраслей и закреплению преимуществ как внутри страны, так и на мировом рынке, а, во-вторых, избавит от затратного и малоэффективного процесса развития тех предпринимательских формирований, которые не могут в данный момент «сопоставиться» с идентичными подотраслями других стран в рамках международного разделения труда, как это мы наблюдаем в случае с авиаперевозками.

Управление инновациями, по нашему мнению, должно иметь четкую вертикаль управления от правительства России до конкретного предприятия. На управленческие структуры министерства, управления, отделы райгородминистраций, следует возложить полномочия по координации к научно-методическому обеспечению развития инноваций в регионах, отраслях, городах и районах, на предприятиях.

### **Состояние Волгоградского рынка строительства жилья и недвижимости.**

*Арефьева Н., преподаватель кафедры ЭиФ СФ ВолгГАСУ,  
Волгоградский государственный архитектурно – строительный  
университет Себряковский филиал*

В России проблема жилья была и остается довольно острой. Отчасти это обусловлено климатом страны, где возможны только капитальные постройки с мощной теплоизоляцией и себестоимость жилья весьма высока. Второй причиной - отнюдь не последней - явилась стремительная

урбанизация страны в начале XX века. За последний год стоимость жилья увеличилась в Волгограде в 1,8 раза, в то время как в среднем по России — на 20%. Те, кто успел приобрести жилплощадь, радуются, а большая часть населения остается без шансов на отдельную квартиру. Цена квадратного метра достигает местами 35-40 тыс. рублей — ну кто ее осилит?

Виной всему не стоимость цемента и других стройматериалов, а элементарная спекуляция. Жилья вводится в строй катастрофически мало, спрос превышает предложение, поэтому и цены растут, как на дрожжах. Многие участники долевого строительства привыкли зарабатывать на этом легкие деньги: вложил деньги на год-два, продал квартиру, заработал миллион.

Если посмотреть на соседей — ту же Астрахань, там ситуация отличается в корне. Город, на который волгоградцы привыкли смотреть свысока, вышел на второе место в стране по темпам жилищного строительства. Просто там власть создала для этого все условия.

Жилье, как и любой другой товар, становится доступным только при условии его массового производства, и руководство Астрахани наказ президента выполняет на «отлично». Построены целые улицы.

А если мы будем продолжать сдавать всего по несколько блок - секций в год, нас успеет обогнать не то что Астрахань, а уже и какое-нибудь сельское поселение.

В Ростове высокие цены обусловлены дефицитом площадок для застройки, но нам-то никто не мешает — пустырей сколько угодно!

Пока не будет у городского руководства взаимопонимания со строителями и инвесторами, наш город будет продолжать дряхлеть, а жилье дорожать.

Для того чтобы удовлетворить спрос Волгоградцев на жилье, надо в течение пяти-семи лет строить кварталами и районами!

Бурное строительство приводит в город огромные деньги — миллиарды, которые поступают к горожанам в виде зарплат, в бюджет — в виде

налогов. Это десятки тысяч рабочих мест! При выполнении программы комплексной застройки город преображается на глазах.

Комплексная застройка — это когда строится сразу целый микрорайон, со всей инфраструктурой — детскими садами, школами, магазинами и объектами культуры. Вести такое масштабное строительство долевым участием невозможно — слишком большой объем финансирования требуется единовременно. Обычно под такие проекты привлекаются масштабные инвестиции.

Главное преимущество комплексной застройки — ее дешевизна.

Для этого мэрия должна активно продвигать программу доступного жилья. И доступно оно должно быть не только для счастливицков, чудом попавших в федеральную программу, а и для тысяч обычных волгоградцев.

Это реально, и за примерами далеко ходить не надо — посмотрите на Ростов, Краснодар, Москву, Астрахань.

При комплексной застройке в проекте закладываются самые разные типы планировок — от студенческого жилья до многокомнатных квартир.

Мнения многих экспертов по поводу ситуации на российском рынке жилья отличаются настороженностью. Поскольку спрос на жилье в регионах России, как правило, превышает предложение, рыночная стоимость жилья возрастает. Постоянство этой тенденции делает инвестиции в недвижимость более привлекательными в глазах населения. Это стимулирует увеличение спроса и, таким образом, круг замыкается. Однако если стоимость жилья начинает расти быстрее, чем экономика в целом, может произойти резкое падение цен, что не позволит инвесторам продать квартиры так, чтобы компенсировать свои вложения. Последствия этого могут быть не особенно благоприятными. Впрочем, другие аналитики считают, что поводов для беспокойства пока нет, так как покупатели недвижимости располагают средствами, чтобы согласиться с предложениями риэлтеров, а активность строительных организаций такова, что спрос и предложение находятся на

одном уровне. Какая из этих двух позиций более реалистична - покажет время.

## **ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА**

*Пацюк Е.В. , Себряковский филиал ВолгГАСУ*

В настоящее время маркетинг в строительной отрасли России используется не системно, хотя все больше растет необходимость управлять рыночным процессом, постоянно ориентируя его на индивидуальные потребности и тем более в условиях мирового экономического кризиса.

Основная цель стратегии промышленных предприятий заключается в том, чтобы добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат выживание, устойчивое функционирование и развитие предприятия в обозримой перспективе. Анализ отечественного и зарубежного опыта управления показывает, что наиболее эффективной философией современного бизнеса являются концепция маркетинга, которая во главу угла ставит запросы потребителей.

В основе деятельности производителей, работающих по принципам комплекса маркетинга, лежит правило: производить только то, что требует рынок, покупатель. Отсюда сущность маркетинга предельно коротко можно сформулировать так: производить то, что безусловно найдет сбыт, а не пытаться навязывать покупателю «не согласованную» предварительно с рынком продукцию.

Маркетинговые программы позволяют проводить долгосрочную стратегическую политику, избегать значительных экономических и социальных потрясений и добиваться стабильного развития и перспективных успехов.

Планирование на основе маркетинговых исследований имеет следующие преимущества: позволяет координировать усилия большого числа структурных служб, подразделений и лиц, чья деятельность

взаимосвязана в производственно-сбытовом цикле во времени и пространстве; обеспечивает четкое взаимодействие между исполнителями в целях решения главных приоритетных задач для домостроительного комбината в целом; делает возможным определение изменения развития рыночной ситуации и внешней среды и обеспечивает готовность предприятия к соответствующей реакции на эти изменения.

Особенности рынка строительных материалов отражаются и на осуществляемой предприятиями отрасли маркетинговой политике. Наряду с тем, что на рынке строительных материалов можно применять практически все стандартные маркетинговые инструменты, широчайшая взаимозаменяемость различных видов строительных материалов создает определенные трудности при осуществлении маркетинговой деятельности предприятий строительной отрасли. Возникает необходимость вести постоянный мониторинг рынка огромного ряда изделий и изобретать все новые и новые способы продвижения своей продукции.

Место и роль комплекса маркетинга, обеспечивающего тесную связь рынка и производства и определяющего все мероприятия по достижению целей и задач предпринимательства, проиллюстрированы на рис. 1

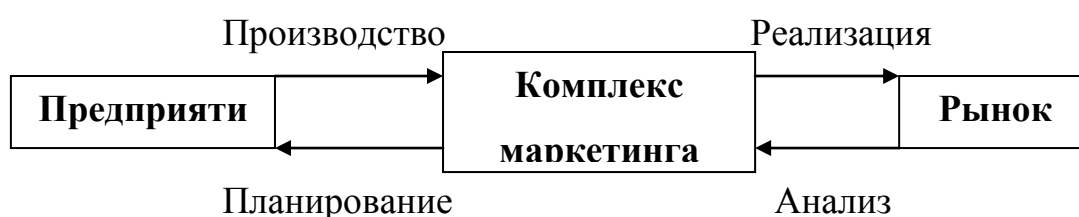


Рис. 1. Роль комплекса маркетинга во взаимосвязи рынка и предприятия

Маркетинговая деятельность на предприятиях-производителях строительных материалов имеет несколько главных направлений: изучение рынка, потребностей покупателей и конкурентов; изготовление требующейся рынку продукции; ценовая политика; организация продвижения товаров;

оптимизация способов реализации продукции и организация товародвижения.

Сочетание этих направлений при комплексной их реализации дает возможность получить наилучший результат. Первичным этапом маркетинга является изучение покупателей, осмысление результатов и выработка стратегии действий по каждому сегменту рынка и каждому виду продукции.

Рынок строительных материалов привлекает различные группы потребителей. Суммарный рыночный спрос на товары для дома оценивается приблизительно в \$7,5 млрд. Около двух третьих этого объема занимает рынок строительных материалов, где основными покупателями выступают строительные организации. На оставшуюся часть приходятся товары, которые могут использоваться для отделки и обустройства жилья конечными потребителями непосредственно.

Внедрение комплекса маркетинга на предприятиях по производству строительных материалов ведет к значительному повышению эффективности их функционирования, как в плане повышения объемов сбыта продукции предприятий, так и в плане улучшения основных финансовых показателей. Наибольшей эффективности предприятие достигает в случае систематического проведения маркетинговой политики, основанной на перестройке структуры управления предприятием и внедрения основных принципов маркетинговой деятельности на все структурные уровни организации предприятия.

К направлениям комплекса маркетинга относятся аналитическое, инновационно - производственное, информационно - сбытовое (рис. 2).

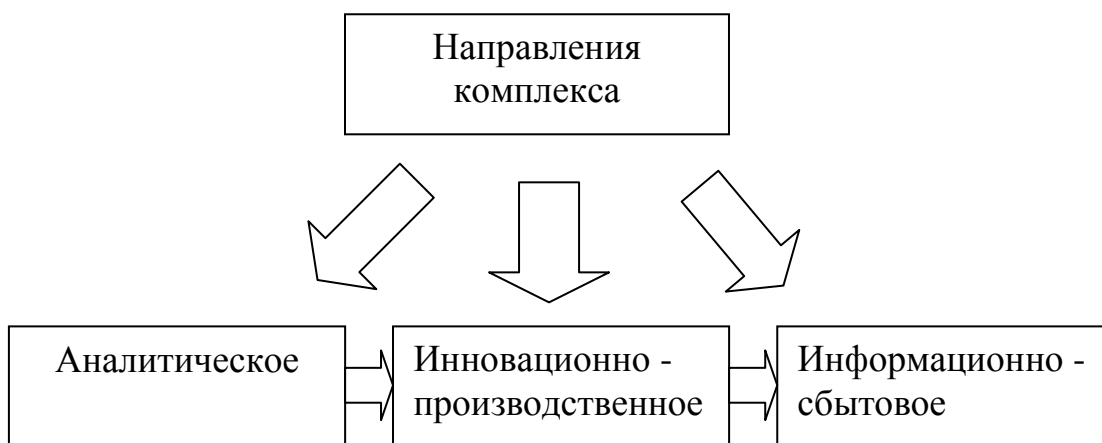


Рис.2. Основные направления комплекса маркетинга на предприятии

Аналитическое направление является одним из важнейших направлений комплекса маркетинга, результаты которого определяют последующие действия маркетологов и производителей предприятия. Оно связано с постоянными, оперативными, достоверными исследованиями рынка, конъюнктуры, складывающейся на нем, и субъектов рынка, то есть потребителей (организации или частные лица).

Аналитическое направление, которое реализуется соответствующими структурами предприятия, характеризуется использованием различных функций для анализа потребителей (заказчиков) продукции, места продукции предприятия на рынке и ее конкурентоспособности, ценовой политики и ситуации на рынке. Особое место занимает исследование состояния предприятий-конкурентов и качества их продукции.

В сферу аналитического направления входит также изучение внутреннего положения предприятия и состояния его производства и технологий.

В этом случае комплекс маркетинга является основой анализа качества и конкурентоспособности продукции, ее новизны, состояния издержек производства, определяющих цену и ценовую политику, политику разработки и освоения новой продукции. Кроме того, в это направление деятельности входят также анализ кадрового состава предприятия и

проблемы подготовки и переквалификации кадров до достижения уровня персонала, соответствующего задачам предприятия.

По результатам комплексного исследования рынка и анализа производственного и технологического состояния предприятия и оценки конкурентоспособности продукции на данном рынке работники маркетинговых служб подготавливают конкретные рекомендации в программу производственного и технологического развития предприятия по улучшению продукции, освоению новых образцов, расширению номенклатуры производства и диверсификации, которые могут стать основой реструктуризации предприятия, его обновления и реконструкции. Особенное внимание при этом уделяется вопросам достижения и поддержания конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности предприятия в рамках конкретного рынка.

Третьим направлением (результатирующим) комплекса маркетинга является информационно-сбытовое, определяющее функцию продвижения и сбыта товара, подбора, а также подготовки соответствующего персонала, способного удовлетворить потребителя и сбыть продукцию. В это направление входят: обеспечение товарной политики в процессе реализации; организация продвижения продукции к потребителю, включая механизмы стимулирования продаж, рекламу, индивидуальную работу с представителями заказчика и public relations, как высшую форму утверждения авторитета предприятия среди общественности, в деловом мире и правительственных кругах; сбыт продукции, включая поставку, оказание инжиниринговых и консалтинговых услуг, оказание помощи в эксплуатации продукции, ее обслуживании и сервисе.

# **АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ «СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ»**

*Лукиянсков А.М.*

*кафедра «Экономики и управления проектами в строительстве» ВолгГАСУ*

Развитие рынка недвижимости имеет решающее значение для улучшения общей экономической конъюнктуры в стране. В процессе развития рынка недвижимости активизируются факторы, способствующие снижению инфляции, росту реальных инвестиций и увеличению сбережений в структуре Валового Национального продукта. Кроме того, развитие рынка недвижимости ведет к общему повышению уровня деловой активности в стране. Население, независимо от материального и социального положения стремится заработать средства для улучшения жилищных условий и делает это всеми доступными способами, ориентируясь на более высокий уровень доходов, на более эффективные формы занятости и бизнеса. Таким образом, от уровня развития рынка недвижимости в определенной степени зависит развитие рынка в целом. Все это ставит необходимость создания и грамотной реализации стратегии развития рынка недвижимости как на федеральном, так и региональных уровнях.

В развитии рынка жилой недвижимости РФ можно выделить условно три завершенных этапа.

*Первый*, который можно условно назвать "младенческим", наиболее бурный период развития пережил в начале 90-х годов. Открытие и развитие предприятий происходило практически в правовом вакууме, спрос намного опережал предложение, а следовательно доходы были очень высоки. Точкой отсчета здесь можно считать разрешение на приватизацию квартир, и, как следствие, появившаяся возможность продавать и покупать квартиры. Именно тогда появилось значительное количество бизнесменов и просто обеспеченных людей, которые захотели улучшить свои жилищные условия

новым путем. То есть не ожиданием бесплатного муниципального жилья, не сложными схемами обмена, а просто покупкой квартир. Квартир в то время приватизировалось относительно немного, продающих квартиры было мало, а покупателей было уже достаточно. С введением в действие закона о приватизации жилья человека, кроме своего прямого предназначения, стало объектом купли-продажи и для многих — единственным ценным имуществом, которым можно было как-то распорядиться. Наличие большого количества людей, желающих решить свой «квартирный вопрос», с одной стороны, и желающих поправить свое материальное положение, с другой, привело к тому, что в начале 90-х годов разразился настоящий бум сделок с недвижимостью. Началось формирование рынка жилой недвижимости. При этом незнание людьми законов приводило к оспоримости многих сделок, да и действовавшие тогда законы оставляли широкое поле для деятельности различного рода мошенников и аферистов. К тому же, отсутствие механизмов оценки недвижимости привело к разнице цен, так что две одинаковые квартиры в одном и том же доме могли различаться по цене раза в полтора. Таким образом, возникла естественная потребность в профессионалах, способных помочь людям в решении «квартирного вопроса».

На *втором* этапе ("юношеском") появляются первые нормативные акты, регулирующие этот вид деятельности. Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы, что влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, но квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов. Появилась, в частности, и стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство реализовать квартиру клиента за определенный срок. Спрос рождает

предложение, и такие люди появились. Эти первые маклеры и брокеры провели огромную работу по упорядочиванию рынка недвижимости от «дикого капитализма» к более-менее цивилизованным рыночным отношениям. В частности, активно изучался и перенимался западный опыт. Создание Российской гильдии риэлторов (РГР) и Московской ассоциации — гильдии риэлторов (МАГР) преследовало те же цели. При участии РГР и МАГР разрабатывалось законодательство, регулирующее как сделки с недвижимостью, так и деятельность самих риэлторов. Также была создана система банковских сейфовых депозитариев, которая и сегодня позволяет осуществлять наиболее безопасные денежные расчеты.

Кризис 1998 года положил конец этой яркой эпохе.

Исходя из вышесказанного, можно сделать некоторые выводы о факторах, которые повлияли на такое развитие рынка недвижимости в России.

Во-первых, на становление рынка, безусловно, оказывали влияние общие для всей экономики факторы:

- о политическая нестабильность;
- о экономическая и социальная нестабильность;
- о неуверенность в будущем у значительной части населения;
- о сверхвысокие темпы инфляции в период становления рынка;
- о резкая дифференциация в доходах;
- о неразвитость и нестабильность финансовой системы;
- о недостаток денежных ресурсов в структуре оборотных средств предприятий и т.д.

Во-вторых, для рынка недвижимости имели важное значение специфические для него факторы. Среди них:

1. Запаздывание с началом становления рынка по сравнению с другими секторами рыночной экономики;
2. Отсутствие необходимых для нормального функционирования рынка законодательных норм и процедур, обеспечивающих безопасное совершение сделок и защиту прав собственности;

3. Развитие рынка в отсутствие необходимой для его функционирования финансовой и рыночной инфраструктуры.

*Третий этап* (гиперинфляционный), который продолжался до недавнего периода зимы-весны 2008 года продлился более 9 лет. Этот период можно охарактеризовать достаточно развитой инфраструктурой рынка, формированием необходимого законодательства в области недвижимости. Также был замечен парадоксальный эффект: при увеличивающихся мощностях застройки новым жильем наблюдались гиперинфляционные процессы как на рынке первичного, так и на рынке вторичного жилья. Отчасти, это можно объяснить следующими факторами:

появилась возможность брать сравнительно дешевые ипотечные кредиты. Жилая недвижимость стала удобным спекулятивным инструментом, позволяющий не только сохранять и увеличивать свои сбережения, но и получать стабильный доход, сдавая его в наем.

Однако, гиперинфляционный период подходит к концу в связи с общемировым экономическим кризисом. В первые за десять лет наблюдается массовое снижение цен на жилую недвижимость. В первую очередь, это связано, с оттоком инвестиционного капитала из РФ, ужесточением денежно-кредитной политики. Благодаря правительственной экспансии в отечественную экономику данные процессы не носят разрушительный характер. Все это не может не отразиться на последующем развитии рынка недвижимости в нашей стране.

При всем этом, сегодняшний рынок недвижимости можно считать вполне сформировавшимся. Во-первых, действующее законодательство более-менее отражает жизненные реалии и является довольно эффективным инструментом, регулирующим рынок (насколько это вообще возможно сегодня в России).

Во-вторых, накопленная статистика и отработанные механизмы оценки недвижимости позволяют довольно точно определять стоимость отдельного объекта или прогнозировать рыночную ситуацию.

В-третьих: количество операций с недвижимостью уже не то, что было до кризиса. Это объясняется тем, что большинство обеспеченных людей уже решили свои жилищные проблемы, большинство коммуналок - расселено, спальные районы - застроены и распроданы. Таким образом, большинство сегодняшних клиентов — это люди со средним достатком, которые не могут позволить себе купить новую квартиру и рассчитывают изменить свои жилищные условия, продавая или обменивая старое жилье.

В этих условиях неизбежными стали изменения и на рынке риэлторских услуг. Упорядоченность «базиса» привела к упорядоченности «надстройки». Практически это выражается в том, что зарабатывать деньгистало проще, как и на любом устоявшемся рынке, но при этом исчезли многие авантюрные возможности для заработка, характерные для 90-х годов. Ярко выражена тенденция к алгоритмизации и оптимизации работы рынка жилой недвижимости.

Однако, экономические процессы - не курьерские поезда, следующие точно по расписанию, тем более что завершение периода становления вовсе не означает разрешения всех проблем, связанных с рынком. Это лишь подтверждение того, что рынок начинает развиваться как сформировавшееся явление. То есть:

- о можно выделить тенденции развития рынка;
- о выявилась структура рынка;
- о сложилась профессиональная среда рынка;
- о сформировались основные элементы инфраструктуры рынка.

Современное состояние рынка может быть охарактеризовано как завершение процесса становления рынка и начало его развития как явления уже сформированного.

Очевидными направлениями этого развития могут быть следующие:

Повышение роли первичного рынка как источника удовлетворения потребностей в жилье. Приобретение жилья на вторичном рынке не решает, по большому счету, переход к новому качеству жилищной среды — с соответствующим уровнем удобств и инфраструктуры, с однородной социальной средой. В связи этим поступательно будут развиваться сегменты рынка, обеспечивающие формирование нового качества среды обитания,— монолитные многоэтажки, кварталы малоэтажной застройки, коттеджные поселки и др.

Возрастание дифференциации между объектами недвижимости как по качеству, так и по цене. Очевидно, что на рынке будут появляться и востребованные объекты действительно элитного класса, соответствующего мировым стандартам. С другой стороны, будет происходить, по-видимому, и снижение цен на типовое жилье и жилье низкого качества.

В последнее время активно развивается рынок ипотеки, что увеличивает спрос на жилую недвижимость и соответственно стимулируют рост цен на него.

Следующий этап развития рынка недвижимости, можно предположить, наступит по мере постепенного оздоровления отечественной экономики и прихода на российский рынок иностранных институциональных инвесторов. На этом этапе можно ожидать формирование зрелого рынка недвижимости, когда стоимость недвижимости будет ориентирована на спрос массового потребителя. Также предполагается уменьшение темпов инфляции цен на недвижимость в связи с уменьшением спекулятивной составляющей.

Кроме того, рыночные механизмы будут корректироваться на федеральном уровне со стороны правительства. В конце апреля 2008 года Минрегионразвития РФ представило стратегию развития массового

жилищного строительства до 2020 года. В стратегию вошли предложения по развитию строительной индустрии в РФ, ипотеке, а также уточнены стимулирующие условия по строительству социального жилья.

В настоящее время в рамках проекта «Доступное жилье» реализуются 22 проекта, которые предполагают строительство более 150-170 млн. м<sup>2</sup> в год к 2020 году.

Результатам реализации государственной жилищной политики должно стать, во-первых, создание безопасной и комфортной среды обитания и жизнедеятельности человека, во-вторых, создание сбалансированной системы расселения, в-третьих, обеспечение возможностей для территориальной мобильности населения.

Таким образом, правительство в данной комплексной программе ставит основные задачи по развитию и модернизации рынка жилой недвижимости в нашей стране. Реализация этой стратегии требует комплексного подхода к планированию и реализации механизмов достижения поставленных целей.

Однако, эта стратегия должна носить вспомогательный характер. Она должна стимулировать и корректировать естественные рыночные механизмы развития. Кроме того, учитывая глубокую разнородность субъектов РФ по экономическому, социальному, географическому и др. признакам стратегия должна быть адаптирована для каждой группы субъектов РФ. Только при индивидуализированном региональном подходе к решению проблем и развитию рынка можно достичь позитивных результатов. По сути, существует потребность создания конкретизированной стратегии для каждого региона. Необходимо провести глубокий анализ состояния рынков жилой недвижимости в регионах и выработать адаптированные стратегии для каждого региона, в том числе и для Волгоградской области, которая также наравне с другими регионами нуждается в грамотной стратегии по развитию рынка жилой недвижимости.

## **РЕГИОНАЛЬНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК: ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Фурсова А.В.*

*кафедра «Экономики и управления проектами в строительстве»*

*ВолгГАСУ*

Строительный комплекс РФ существует объективно при любой форме управления или регулирования хозяйства.

Согласно трактовке Российской архитектурно-строительной энциклопедии «строительный комплекс представляет собой совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата -обеспечении производства основных фондов народного хозяйства».

В настоящее время государственное управление экономикой направлено на иерархическое, прямое и непосредственное регулирование деятельности организаций исключительно в пределах компетенции государства. Важным элементом этого регулирования является разграничение предметов ведения и полномочий между федеральными органами и органами власти субъектов РФ. Отраслевое управление, сложившееся в 90-е годы, регулируется законодательными положениями.

Деятельность строительных организаций самостоятельна, и государственное воздействие на их функциональное и экономическое поведение может осуществляться только опосредованно с обязательным законодательным обеспечением.

Исходя из сущности предпринимательства в строительстве создание конечной строительной продукции, ее продажа и возможное сервисное обслуживание имеют четко выраженный региональный аспект. Организация процессов регулирования и развития инвестиционно-строительной деятельности решается на уровне регионов с учетом общегосударственных интересов, а также особенностей и потребностей регионов. Это подтверждает и мировая практика.

Создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных товарных рынков, в том числе и рынка недвижимости, основанных на учете как федерального хозяйственного права, так и всей совокупности региональных особенностей (демографических, социальных, экономических и экологических) является основной задачей регионального органа управления при разработке стратегии и тактики развития региона в условиях рыночной экономики.

Применительно к строительству это может означать:

- активное влияние на процесс формирования производственной и социальной инфраструктуры региона;
- формирование и жесткое проведение в жизнь региональной экологической политики;
- регулирующее влияние на-экономическую политику естественных монополий, функционирующих на территории региона, с целью ограничить всеми доступными средствами их возможности по необоснованному поднятию цен на базовые производственные ресурсы (энергетические, водные, услуги железнодорожного транспорта и др.);
- формирование и проведение активной градостроительной политики в регионе;
- создание благоприятных условий для формирования регионального строительного комплекса, его состава и структуры как технологической, так и по формам собственности на средства производства;
- активное формирование инвестиционной политики на территории региона.

В условиях рыночной экономики активная роль в региональном стратегическом развитии принадлежит инвестиционной политике, которая, как известно, включает в себя: выбор источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков реализации инвестиционных проектов; выбор определенных органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой базы

функционирования рынка инвестиций; создание благоприятного инвестиционного климата.

Волгоградская область является в этом отношении стабильно развивающимся регионом, о чем говорит постоянный ежегодный рост вводимых и вновь закладываемых объектов. Причем перечень строительных объектов затрагивает все виды строительных объектов от жилищно-коммунальных до дорожных и социальных. Активно проводится работа по реализации национального проекта «Доступное и комфортабельное жилье», что явилось причиной открытия в Волгограде представительства ассоциации строителей России.

Инвестиционный климат формируется под воздействием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и представляющих степень риска инвестиций. На региональном уровне инвестиционный климат проявляет себя через двухстороннее отношение предпринимательских структур, банков, профсоюзов и других субъектов хозяйственных отношений и региональных органов власти. На этом уровне происходит как бы конкретизация обобщенной оценки инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов как иностранных, так и отечественных инвесторов с региональной средой.

Связи между участниками регионально - строительного комплекса базируются на производственных отношениях по поводу создания конечной продукции производств. Непосредственной связи с органами местного самоуправления ни у всего регионально-строительного комплекса, ни у составляющего его структур нет. Регулирующее влияние оказывается ими через:

- совокупность федеральных и региональных правовых актов, регламентирующих хозяйственное поведение субъектов рынка;

систему мероприятий в рамках принятой региональной производственно-социальной политики;

- инициативную разработку на конкурсной основе крупных проектов в области развития регионального производственного, транспортного и других комплексов, а также в области развития региональных систем жизнеобеспечения и социальных программ;

- поддержку строительных организаций, нацеленных на решение проблем производственно-социального развития региона путем внесения в уставной капитал не столько денежных средств, сколько региональных ресурсов, право на распоряжение, которыми им представлено законами;

- финансирование крупных строительных проектов регионального производственно-строительного развития за счет регионального (муниципального) бюджета;

Все перечисленные меры должны носить сугубо экономический, а не административный характер.

Рыночная экономика внесла принципиальные изменения в систему оценочных критериев, конечной продукции строительства. Это относится не только к функциональной и качественной стороне дела, но и к эстетической. В дореформенный период из системы оценок строительной продукции эстетический аспект практически полностью исключался, что привело к безликости городов и поселений. Эстетические критерии сохранились только применительно к очень немногим зданиям и сооружениям общественного характера. В рыночной экономике возрождение эстетической компоненты, повышение требований к функциональным и технологическим качествам проекта, сказывается и на организации всего проектного дела. В ближайшей перспективе следует ожидать окончательного развала дореформенной системы проектных организаций. С появлением частных проектных организаций институт строительного проектирования должен стать полноправным участником рынка строительной продукции и искать свою нишу на этом рынке.

Развитие свободной конкуренции способствует развитию малого предпринимательства. Это характерно и для строительного комплекса: в общем количестве строительных организаций доля малых предприятий (т.е. с численностью до 100 человек) в строительстве составляет 90-95%, что свидетельствует о самостоятельности малого предпринимательства в формировании отраслевой структуры. Однако в ближайшей перспективе наиболее эффективно решить проблему развития региональной экономики - аккумулярование инвестиций для осуществления крупномасштабных строительных проектов в производственной и социальных сферах позволит создание региональных финансово-строительных групп.

Региональные финансово-строительные группы - это экономически и организационно самостоятельные структуры, создаваемые с целью аккумулярования финансовых ресурсов для осуществления строительных проектов и их реализации на территории региона. Они способны выступить надежной опорой региональной администрации в развитии инвестиционно-строительного комплекса, в его прогрессивной структурной перестройке, в повышении конкурентоспособности отечественного строительного производства.

Основными вариантами создания таких групп являются:

1. Инициатором создания выступает строительная фирма частной формы собственности, занимающаяся строительным предпринимательством, создавая собственные финансовые структуры для аккумулярования финансовых ресурсов и привлекая возможных участников производства.
2. Региональная финансово-строительная группа создается банком, путем консолидации подрядных строительных фирм и промышленности строительных материалов, находящихся у него на финансовом и кредитном обслуживании, и скупки весомых и даже контрольных пакетов акций фирм, связанных с предпринимательством в сфере строительства и являющихся потенциальными участниками группы.

3. Региональная финансово-строительная группа создается по инициативе региональной администрации для решения конкретной социальной или хозяйственной задачи.

Все варианты предполагают обеспечение полного цикла создания и реализации конечной строительной продукции участниками группы при незыблемости соблюдения баланса интересов участвующих субъектов всех категорий и уровней.

Таким образом, региональный строительный рынок имеет огромный потенциал для своего развития и вышеизложенные особенности развития строительного рынка, в условиях рыночной экономики, и есть этому подтверждение.

### **Использование венчурного капитала в работе финансового управляющего.**

*Корябкина М.Г., Дроздов А.М., к.т.н., доцент Холодова Г.И.  
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Венчурный бизнес в России, в отличие от Запада, где он развивался на протяжении десятилетий, формируется в специфических социально-экономических условиях. Среди которых важно выделить следующие.

Во-первых, низкая инвестиционная активность в стране.

Во-вторых, отрыв финансовой системы, в частности, фондового рынка, от производства.

В-третьих, существующая налоговая система, с одной стороны, толкает предприятия на сокрытие реальных доходов, препятствуя созданию цивилизованного фондового рынка.

Важным моментом является острая нехватка профессиональных менеджеров, которые могли бы стать посредниками между источником капитала и объектом его приложения, не говоря уже о таком важном, особенно для компаний, находящихся на стартовом этапе, институте как «ангелы бизнеса», то есть управленцев с большим опытом работы и собственным солидным капиталом для вложений. А ведь уровень менеджмента играет особую роль именно в новой компании, так как успех предприятия зависит часто не от создаваемого продукта, а от умения грамотно распорядиться на рынке.

Менеджеры в большинстве случаев не имеют достаточной мотивации.

В странах Восточной Европы эта проблема решалась следующим образом: менеджеры венчурных фондов выкупали акции компании в соответствии с их зарплатой (примерно 50% от годовой зарплаты тратилось ими на покупку акций) в течение 2-5 лет.

Сначала они оплачивали аванс 20%, а остальные, погашали как кредит менеджеру от предприятия. Если прибыль увеличивалась, кредит был беспроцентный, если имели место убытки, то менеджеры теряли деньги на выплату процента. Так как собственность - это сильная мотивация, венчурное финансирование способствовало оздоровлению большого числа предприятий и продаже их по высоким ценам.

Для выявления инновационной активности в нашем регионе мы провели анализ статистических данных за 2006г. которые свидетельствуют, что из обследованных 536 организаций в Волгограде и области только 51 (9,5%) участвовала в инновационных процессах, при чем за последние шесть лет произошло снижение на 7%.

Также за последние 3 года только 61 организация имела завершённые технологические инновации. При этом большую часть инновационно-активных организаций (75%) составили предприятия обрабатывающих отраслей (химическая, кокса и нефтепродукты, резиновых и пластмассовых изделий, электрооборудования, транспортных средств).

Обращает на себя внимание также тот факт, что 98% инновационных затрат было осуществлено за счет собственных средств предприятия и только 2%- за счет прочих привлеченных кредитов и займов.

Кроме этого, отрицательным фактом в инвестиционной деятельности Волгограда и области в 2006г. явилось то, что не было осуществлено 72 инновационных проекта, из них 25 надолго задержаны, 19- остановлены и 28 -не были начаты.

Главными экономическими факторами, препятствующим инновациям является высокая стоимость нововведений, недостаток собственных денежных средств и высокая стоимость кредитов в совокупности с высоким экономическим риском.

По мнению самих обследуемых организаций на втором месте среди внутренних факторов после недостатка собственных денежных средств, решающим фактором, замедляющим инновационные процессы является

недостаток квалифицированного персонала среднего и высшего звена управления, в частности финансовых менеджеров, способных осуществлять управление финансовой структурой капитала и связанным с ним привлечением различного вида источников, одним из которых является венчурный капитал.

Для организации и развития альтернативных форм финансирования инновационных процессов в 2006 году была создана Российская Венчурная Компания.

В основе ее действия лежит следующий принцип. На уровне фонда фондов стоит сама РВК, на следующей ступени венчурные фонды в частном управлении. На средства, выделенные на программу, будет создано от 8 до 12 новых венчурных фондов, которые профинансируют и разовьют от 100 до 200 российских малых предприятий - так называемых "стартапов", то есть малых инновационных высокотехнологических компаний. По направлениям: микроэлектроника, телекоммуникации, информационные технологии, медицинские технологии, биотехнологии, экологически чистая энергетика, нанотехнологии.

Менеджеры отбирают наилучшие "стартапы" и активно работают как советники и менеджеры. Благодаря этому после отсева неудачных проектов венчурные фонды могут добиться многократного роста стоимости "стартапов", развившихся в крупные компании.

Каждый из венчурных фондов будет иметь размер от 50 до 100 млн долларов, а государство готово предоставить им до 49% от общей суммы активов под управлением.

РВК будет выдавать деньги фондам под минимальный процент - 0,2 ставки рефинансирования ЦБ РФ. А весь остальной доход получают частные инвесторы венчурных фондов. Кроме того, в случае успеха частные инвесторы могут выкупить долю РВК под 3% годовых. Финансовый доход государства от данной программы будет минимальным, но программа не запланирована как

затратная; ожидается полный возврат вложенных средств.

В нашей области также был создан венчурный фонд, предыстория которого, начинается с весны 2006 года, когда Волгоградская область выиграла конкурс Минэкономразвития на право создания регионального венчурного фонда инвестиций. Был объявлен конкурс по выбору управляющей компании победителем которого стало ЗАО "ФинансТраст", входящее в состав финансово-промышленной группы "Финанс-груп".

Но вскоре власти Волгоградской области аннулировали результаты конкурса, и объявили новые конкурсы по формированию у себя венчурных фондов.

Объем волгоградского фонда должен составлять 280 млн. руб. и у региона есть полный пакет проектов, которые намерен финансировать фонд.

Для того чтобы успешно осваивать эти немалые деньги, необходима подготовка в этой области финансовых менеджеров на высоком уровне, ведь приходя на работу в венчурные фонды финансовые управляющие не имеют времени учиться. Они должны принимать решения как профессионалы, так как от результатов их работы зависит будет ли эффективное внедрение инновационного процесса, поэтому они должны

быть отлично подготовлены по всем направлениям деятельности: финансовое планирование, учет, контроль за результатами, экономический и финансовый анализ, маркетинг, новые технологии и организации производства, оценка стоимости бизнеса, инвестиционный анализ и наиболее глубокие знания иметь по особенностям венчурного финансирования инновационной деятельности организаций.

Ведь именно от того, какой менеджеры выберут «стартап», зависит прибыльность фонда, а здесь уже счет идет не на один десяток миллионов рублей.

### **Инвестиции — сила «паруса» экономики.**

*Соискатель ученой степени кандидата экономических наук Нидзий Т.И.*

*Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета Поляков В.Г.*

В сложившейся современной ситуации в мире, пожалуй, уже никто не будет спорить с тем, что Россия стала органичной и неотъемлемой частью общемирового общественного и политического ландшафта, занимает в нем свою определенную нишу и готова двигаться дальше. Если говорить о движении, то уместно было бы применить аллегория известного экономиста, лауреата Нобелевской премии по экономике В.Леонтьева, который сравнивал экономику страны с каравеллой, где рулем является государство. Инвестиции, частный интерес и инициатива, подобно ветру вселяют жизнь в «парус», заставляя шхуну-экономику развивать ход.

В условиях жесткой конкуренции грамотно выстроенный инвестиционный механизм не только на уровне страны, но уже и региона, -залог движения экономики России по инвестиционнообразующему мировому курсу. Сейчас финансовый рынок показывает: нет ликвидности, нет средств, возможности их привлечения - никакого роста не будет. Чтобы привлечь средства, нужно чем-то кардинально отличаться от других регионов,

которые также работают над инвестиционной политикой за инвестиции и инструменты применяют приблизительно одинаковые.

Активность южнороссийских инвесторов в процессе финансирования значимых для региона проектов невозможно назвать высокой - инициативу сдерживают сложность и дороговизна оформления заявочной документации, длительность согласовательных процедур, бюрократические барьеры и, наконец, финансовый кризис. Доступ к средствам Инвестфонда РФ большинство регионов получило только в этом году. До сих пор на государственное финансирование могли претендовать лишь проекты общероссийского значения, стоимостью не менее 5 млрд.рублей. При этом собственные средства инвестора Должны были составить не меньше 25%. от общей стоимости заявки, а срок реализации не превышать 5 лет. Соблюсти подобные условия могут только крупные и очень крупные инвесторы. Среднему бизнесу регионального уровня путь к государственным инвестициям был закрыт. В итоге из 265 млрд. рублей, имевшихся в распоряжении Инвестфонда, оказалось реализовано чуть более 10 %. По информации Минрегионразвития РФ, всего с момента создания Инвестфонда на рассмотрение было принято 75 заявок, одобрено к реализации 20, утверждено правительством 14. По словам теперь уже экс-министра регионального развития Дмитрия Козака, «ввиду сложности бюджетного процесса, из 14 проектов финансирование в 2007 году было открыто только 6-ти».

Как следствие, Козак Д.Н. настаивал на повышении доступности средств государственных инвестиций за счет снижения цены «входного билета» для региональных инвестпроектов. В июле соответствующее постановление было принято - нижнюю планку для проектов, претендующих на получение денег из Инвестфонда, установили в размере 500 млн.рублей. При этом инвестор обязан взять на себя не менее 50%

общей стоимости проекта. Кроме того, стоимость заявленного проекта должна соответствовать региональной квоте - минимальному уровню софинансирования, который определяется по специальной методике Минрегионразвития РФ. Для Волгоградской области данная квота составила 1014,8 млн.рублей, чуть больше пришлось на Ставропольский край - 1022,4 млн.рублей, на Ростовскую область - 1055,6 млн.рублей, Краснодарский край - 1065,6 млн.рублей. При выборе проектов оцениваются, в частности, финансовая и бюджетная эффективность проектов, вклад в увеличение валового регионального продукта и т.д. На реализацию проектов, удовлетворяющих этим условиям, в 2008 году запланировано 80 млрд.рублей.

Госкорпорация «Роснано», созданная в 2007 году, должна выступать соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Корпорация намерена финансировать небольшие проекты, выручка которых через 5 лет будет менее 250 млн.рублей, только через специализированные инвестиционные фонды. Корпорация финансирует в объемах, позволяющих создать необходимые условия для привлечения частных инвестиций на всех стадиях реализации проектов, кроме начальной. Доля корпорации в уставном капитале проектной компании должна быть меньше 50%. На данный момент в «Роснано» поступило около 600 заявок. Инвестиционный капитал госкорпорации составляет 5,5 млрд.долларов США. Пока ни один проект не удостоен денег «Роснано». Количество заявок Волгоградской области в госкорпорацию составило 1% от общего числа заявок и предложений.

В 2006 году вышло Постановление Правительства РФ о создании Российского инвестиционного фонда информационно-коммуникационных

технологий (РИФИКТ). Осенью 2007-го название сменилось на «Росинфокоминвест». В фонд выделено 1,5 млрд.рублей из госбюджета. Изначально планировалось, что эти деньги составят 51% всех средств фонда, остальные 49% должны быть привлечены от частных инвесторов. Исключительным предметом деятельности фонда является инвестирование в имущество организаций отрасли информационно-коммуникационных технологий. На один инвестиционный проект может быть выделено максимум 100 млн.рублей. До конца 2008 года фонд готов инвестировать 250-300 млн.рублей в 10-15 проектов. Основным отличием фонда должно стать финансирование небольших проектов в сфере информационных технологий на ранней стадии.

Еще одной государственной организацией, инвестирующей средства в проекты развития отраслей регионов, является Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Этот фонд часто называют «фондом Бортника» по фамилии генерального директора Ивана Бортника. Он руководил фондом с момента основания в 1994 году вплоть до 2008 года. Сейчас в него направляются 1,5% средств федерального бюджета на науку (1,568 млрд.рублей в 2008 году). В основные задачи входит оказание помощи малым инновационным предприятиям, создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства. На 1 января 2008 года в фонд было подано около 15000 заявок, представительства работали в 29 регионах страны. Фонд профинансировал 5000 проектов. Основные средства направлены на проекты НИОКР. Поддержанные фондом предприятия освоили в производстве около 1270 запатентованных изобретений, выпустили продукции на 6 млрд.рублей.

Следует также отметить создание в 2006 году по решению правительства РФ ОАО «Российской венчурной компании» (РВК). Госфонд инвестирует в российские венчурные фонды и через них - в инновационные компании

на разных стадиях. РВК вкладывает 49% в каждый из выбранных венчурных фондов. Начальный объем денежных средств РВК - 15 млрд.рублей. Не менее 80% должны быть инвестированы в инновационные компании на ранней стадии. За 5 лет РВК обязана произвести инвестиции не менее, чем в 8 инновационных компаний. На данный момент идет процесс регистрации правил доверительного управления в 5 фондах, которые победили в конкурсе. Два фонда, которые находятся в активной стадии, «ВТБ - Фонд венчурный» и «Биопроцесс Кэпитал Венчурс», уже инвестировали в инновационные проекты 2,509 млрд.рублей.

Администрация Волгоградской области совместно с Правительством РФ создают условия для наращивания инвестиционной и инновационной базы. В области осуществляет свою деятельность по поиску перспективных инвестиционных намерений, потенциальных инвесторов, сопровождению проектов, формированию базы инвестиционных площадок региона, созданное в 2005 году некоммерческое партнерство «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области».

Для развития эффективного механизма венчурного финансирования предприятий малого и среднего бизнеса, занимающихся выпуском инновационной и высокотехнологичной продукции в 2006 году создан Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области, из которого предусматривается вложение инвестиций в предприятия малого и среднего бизнеса, занимающихся выпуском инновационной и высокотехнологичной продукции. На счет фонда перечислены 70 млн .рублей из федерального бюджета и 70 млн.рублей из бюджета Волгоградской области, оставшиеся 50% (140 млн.рублей) должны быть сформированы за счет средств инвестора (управляющей компании). Презентация управляющих компаний, предлагающих различные условия и

схемы финансирования инновационных разработок при реализации их венчурными предприятиями, состоялась в марте 2008 года.

Общая сумма финансирования научных разработок по соглашению между администрацией Волгоградской области и Российским гуманитарным научным фондом, а также Российским фондом фундаментальных исследований в 2007 году составила 7 млн.рублей.

Таким образом, нами сделан вывод, что механизм инвестирования в стране создан и запущен. Безусловно, необходимы доработки, которые будут производиться по мере движения страны по заданному инновационному курсу в направлении финансирования научных разработок и наращивания инновационно-инвестиционной составляющей роста регионов страны. В свою очередь данный факт будет свидетельствовать об усилении силы руля-государства и ускорении движении каравеллы-экономики.

## **Актуальность исследования по теме «Стратегии развития рынка жилой недвижимости в Волгоградской области»**

*Лукьянсков А.М.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Развитие рынка недвижимости имеет решающее значение для улучшения общей экономической конъюнктуры в стране. В процессе развития рынка недвижимости активизируются факторы, способствующие снижению инфляции, росту реальных инвестиций и увеличению сбережений в структуре валового национального продукта (как формы отложенного спроса, ввиду высокой капиталоемкости объектов недвижимости). Кроме того, развитие рынка недвижимости ведёт к

общему повышению уровня деловой активности в стране. Население, независимо от материального и социального положения, стремится заработать средства для улучшения жилищных условий, и делает это всеми доступными способами, ориентируясь на более высокий уровень доходов, на более эффективные формы занятости и бизнеса. Складываются предпосылки, обеспечивающие финансовое оздоровление экономики, постепенный выход её из кризиса, создающие основы для экономического роста

### **1. Этапы становления Российской недвижимости**

В развитии рынка жилой недвижимости РФ можно выделить три основных этапа:

**Первый**, который можно условно назвать "младенческим", наиболее бурный период развития пережил в начале 90-х годов. Открытие и развитие предприятий происходило практически в правовом вакууме, спрос намного опережал предложение, а следовательно доходы были очень высоки. Точкой отсчета здесь можно считать разрешение на приватизацию квартир, и, как следствие, появившаяся возможность продавать и покупать квартиры. Именно тогда появилось значительное количество бизнесменов и просто обеспеченных людей, которые захотели улучшить свои жилищные условия новым путем. То есть не ожиданием бесплатного муниципального жилья, не сложными схемами обмена, а просто покупкой квартир. Квартир в то время приватизировалось относительно немного, продающих квартиры было мало, а покупателей было уже достаточно. С введением в действие закона о приватизации жилья человека, кроме своего прямого предназначения, стало объектом купли-продажи и для многих — единственным ценным имуществом, которым можно было как-то распорядиться. Наличие большого количества людей, желающих решить свой «квартирный вопрос», с одной стороны, и желающих поправить свое материальное положение, с другой,

привело к тому, что в начале 90-х годов разразился настоящий бум сделок с недвижимостью. Началось формирование рынка жилой недвижимости. При этом незнание людьми законов приводило к оспоримости многих сделок, да и действовавшие тогда законы оставляли широкое поле для деятельности различного рода мошенников и аферистов. К тому же, отсутствие механизмов оценки недвижимости привело к разнице цен, так что две одинаковые квартиры в одном и том же доме могли различаться по цене раза в полтора. Таким образом, возникла естественная потребность в профессионалах, способных помочь людям в решении «квартирного вопроса».

На **втором** этапе ("юношеском") появляются первые нормативные акты, регулирующие этот вид деятельности. Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы, что влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, но квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов. Появилась, в частности, и стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство реализовать квартиру клиента за определенный срок. Спрос рождает предложение, и такие люди появились. Эти первые маклеры и брокеры провели огромную работу по упорядочиванию рынка недвижимости от «дикого капитализма» к более-менее цивилизованным рыночным отношениям. В частности, активно изучался и перенимался западный опыт. Создание Российской гильдии риэлторов (РГР) и Московской ассоциации — гильдии риэлторов (МАГР) преследовало те же цели. При участии РГР и МАГР разрабатывалось законодательство, регулирующее как сделки с недвижимостью, так и деятельность самих

риэлторов. Также была создана система банковских сейфовых депозитариев, которая и сегодня позволяет осуществлять наиболее безопасные денежные расчеты.

Такая конструктивная деятельность на фоне общего экономического подъема и явной нехватки специалистов обеспечивала высокий статус профессии риэлтора, непрерывный поток клиентов и высокие заработки. Кризис 1998 года положил конец этой яркой эпохе.

**Третий** этап - "зрелый" -, который и переживает в настоящее время российский рынок недвижимости, когда предложение значительно опережает спрос, ужесточается законодательная база, острая конкуренция на рынке приводит к падению доходов. Мелкие предприятия разоряются, средние и даже крупные ведут борьбу за выживание."

Послекризисный период охарактеризовался фактическим «замораживанием» рынка недвижимости. На сегодняшний день рынок набрал достаточную активность, и можно определить основные отличия от периода 90-х годов.

## **2. Причины данного пути развития**

Исходя из вышесказанного, можно сделать некоторые выводы о факторах, которые повлияли на такое развитие рынка недвижимости в России. Во-первых, на становление рынка, безусловно, оказывали влияние общие для всей экономики факторы:

- о политическая нестабильность;
- о экономическая и социальная нестабильность;
- о неуверенность в будущем у значительной части населения;
- о сверхвысокие темпы инфляции в период становления рынка;
- о резкая дифференциация в доходах;
- о неразвитость и нестабильность финансовой системы;
- о недостаток денежных ресурсов в структуре оборотных средств предприятий и т.д.

Во-вторых, для рынка недвижимости имели важное значение специфические для него факторы. Среди них:

1. Запаздывание с началом становления рынка по сравнению с другими секторами рыночной экономики;
2. Отсутствие необходимых для нормального функционирования рынка законодательных норм и процедур, обеспечивающих безопасное совершение сделок и защиту прав собственности;
3. Развитие рынка в отсутствие необходимой для его функционирования финансовой и рыночной инфраструктуры.

В настоящее время рынок недвижимости развивается не по всем направлениям одинаково быстро. Наибольшее значение и удельный вес на рынке имеют сделки, связанные с жильем, как на первичном, так и на вторичном его видах; сделки, связанные с недвижимостью, не предназначенной под какие бы то ни было производства или сделки с землей, где законодательная еще не совсем развита. Однако на фоне возросшей инвестиционной активности<sup>^</sup> 2002-2003 гг. рынок недвижимости также активизировался. ЦВ йаст&ящий'йсе момент наблюдаете<sup>^</sup> стагнация, <sup>^</sup>что так же обусловлено стремлением<sup>^</sup> стагнации экономики в целом.

ч)

### **3. Рынок недвижимости сегодня**

Сегодняшний рынок недвижимости можно считать вполне сформировавшимся. Во-первых, действующее законодательство<sup>^</sup>толее-менее отражает жизненные реалии и является довольно эффективным инструментом, регулирующим рынок (насколько это вообще возможно сегодня в России).

Во-вторых, накопленная статистика и отработанные механизмы оценки недвижимости позволяют довольно точно определять стоимость отдельного объекта или прогнозировать рыночную ситуацию.

В-третьих: количество операций с недвижимостью уже не то, что было до кризиса. Это объясняется тем, что большинство обеспеченных людей уже решили свои жилищные проблемы, большинство коммуналок - расселено, спальные районы - застроены и распроданы. Таким образом, большинство сегодняшних клиентов — это люди со средним достатком, которые не могут позволить себе купить новую квартиру и рассчитывают изменить свои жилищные условия, продавая или обменивая старое жилье. В этих условиях неизбежными стали изменения и на рынке риэлторских услуг. Упорядоченность «базиса» привела к упорядоченности «надстройки». Практически это выражается в том, что зарабатывать деньги стало проще, как и на любом устоявшемся рынке, но при этом исчезли многие авантурные возможности для заработка, характерные для 90-х годов. Ярко выражена тенденция к алгоритмизации и оптимизации работы рынка жилой недвижимости. Однако, экономические процессы - не курьерские поезда, следующие точно по расписанию, тем более что завершение периода становления вовсе не означает разрешения всех проблем, связанных с рынком. Это лишь подтверждение того, что рынок начинает развиваться как сформировавшееся явление. То есть: о можно выделить тенденции развития рынка; о выявилась структура рынка; о сложилась профессиональная среда рынка; о сформировались основные элементы инфраструктуры рынка. Современное состояние рынка может быть охарактеризовано как завершение процесса становления рынка и начало его развития как явления уже сформированного.

Очевидными направлениями этого развития могут быть следующие: Повышение роли первичного рынка как источника удовлетворения потребностей в жилье. Приобретение жилья на вторичном рынке не решает, по большому счету, переход к новому качеству жилищной среды — с соответствующим уровнем удобств и инфраструктуры, с однородной социальной средой. В связи этим поступательно будут развиваться

сегменты рынка, обеспечивающие формирование нового качества среды обитания,— монолитные многоэтажки, кварталы малоэтажной застройки, коттеджные поселки и др.

Возрастание дифференциации между объектами недвижимости как по качеству, так и по цене. Очевидно, что на рынке будут появляться и востребованные объекты действительно элитного класса, соответствующего мировым стандартам. С другой стороны, будет происходить, по-видимому, и снижение цен на типовое жилье и жилье низкого качества. В последнее время активно развивается рынок ипотеки, что увеличивает спрос на жилую недвижимость и соответственно стимулируют рост цен на него.

*Повышается роль маркетинговых исследований при принятии решений об инвестировании в недвижимость как следствие роста дифференциации среди приобретателей недвижимости и роста конкурентной борьбы между профессиональными участниками рынка.*

*Развиваются фирмы, оказывающих консультационные, информационные, маркетинговые услуги на рынке недвижимости.*

#### **4. Государство и рынок**

Естественно, такой экономически и социально важный вопрос, как развитие рынка жилой недвижимости постоянно рассматривается на уровне правительства РФ. В конце апреля Минрегионразвития РФ представило стратегию развития массового жилищного строительства в РФ до 2020 года.

В стратегию вошли предложения по развитию стройиндустрии в РФ, ипотеке, а также уточнены стимулирующие условия по строительству социального жилья.

В настоящее время в рамках национального проекта «Доступное жилье» реализуются 22 проекта, которые предполагают строительство более 50 млн.кв. м жилья. К 2010 году будет доработана стратегия строительства и

размещения объектов общественной инфраструктуры, добавил глава ведомства. Козак отметил, что правительство намерено поощрять регионы за привлечение частных инвестиций и стимулировать те из них, в которых этот процесс будет отставать. В 2006 году ввод жилья в России составил 50 млн. кв. м, а в 2007 году превысил 60 млн. кв. м. Ежегодный ввод жилья в России к 2020 году вырастет в 2,5 - 3 раза: до 150 - 170 млн. кв. м. Основными целевыми ориентирами являются: достижение средней обеспеченности жильем 27 — 28 кв. м общей площади на человека в 2015 году и 30-35 кв. м к 2020 году, а также полное выведение в среднесрочной перспективе из существующего жилищного фонда аварийного и ветхого жилья. В доработанном варианте концепции появились ориентиры по созданию эффективной системы обеспечения жильем социального найма. В частности, к 2015 году планируется завершить выполнение обязательств по обеспечению жильем по договорам социального найма очередников, поставленных на учет до 1 марта 2005 года, и сократить к 2020 году срок обеспечения жильем социального использования малоимущих граждан до 3 - 5 лет после постановки на учет. Кроме этого в 2010 году планируется завершить выполнение имеющихся обязательств по предоставлению государственных жилищных сертификатов военнослужащим, подлежащих увольнению с военной службы, и гражданам, уволенным с военной службы. Для граждан с умеренными доходами предполагается создать систему мер господдержки и развития кооперации, которая позволит им самостоятельно решить жилищные проблемы. Для граждан с доходами выше средних концепция предусматривает поддержку развития и стабильного функционирования рынка жилья, позволяющего удовлетворять их платежеспособный спрос на жилье. Результатом реализации государственной жилищной политики является создание безопасной и комфортной среды обитания и жизнедеятельности человека,

во-вторых, создание сбалансированной системы расселения, в-третьих, обеспечение возможностей для территориальной мобильности населения. Таким образом, правительство в данной комплексной программе ставит основные задачи по развитию и модернизации рынка жилой недвижимости в нашей стране. Реализация этой стратегии требует комплексного подхода к планированию и реализации механизмов достижения поставленных целей.

Учитывая глубокую разнородность субъектов РФ по экономическому, социальному, географическому и др. признакам стратегия должна быть адаптирована для каждой группы субъектов РФ. Только при индивидуализированном региональном подходе к решению проблем и развитию рынка можно достичь позитивных результатов. По сути, существует потребность создания конкретизированной стратегии для каждого субъекта РФ. Необходимо провести глубокий анализ состояния рынков жилой недвижимости в регионах и выработать адаптированные стратегии для каждого региона, в том числе и для Волгоградской области, которая также на равне с другими регионами нуждается в грамотной стратегии по развитию рынка жилой недвижимости.

**????????????????????НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И  
ПОВЫШЕНИЯ ГИБКОСТИ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ НАКЛАДНЫХ  
РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА**

*к.э.н., доцент- Антонян О.Н.*

*кафедра «Экономики и управления проектами в строительстве»*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Основным инструментом управления производственными затратами организации, работающей в соответствии со стратегией низких издержек, является калькуляция нормативных затрат. В подсистемах

производственного финансового и управленческого учета для определения себестоимости продукции в дорожном строительстве используется позаказный метод. При данном методе учета затрат себестоимости единицы продукции рассчитывают по сумме фактических затрат всех подразделений (цехов), а объектом калькулирования являются конкретное изделие, партия или множество отдельных продуктов (услуг), называемых заказом. В целях управления затратами целесообразно рассмотреть производственный процесс как цепочку основных производственных операций и соотнести их с центрами ответственности и видами деятельности.

Места возникновения затрат — это производственные участки, которые выделяются в самостоятельные объекты учета. Такое подразделение позволяет классифицировать и отражать затраты, возникающие в подразделениях организации, и обеспечить:

- действительный и всесторонний контроль эффективности работы всего предприятия;
- дифференцированное распределение накладных издержек по единицам продукции для точной калькуляции себестоимости строительно-монтажных работ.

Позаказный метод учета присущ тем производствам, где технологический процесс между цехами тесно взаимосвязан, а готовую продукцию выпускает последний в технологической цепочке цех. Объектом калькулирования выступает производственный заказ, открываемый на индивидуального или в мелкой серии изготавливаемое изделие, отдельную работу, отдельную услугу и т.д. Продукт (услуга) часто изготавливается (выполняется) по индивидуальному заказу. При калькулировании фактической себестоимости заказов прямые затраты относятся непосредственно на объект калькулирования на основе данных о количестве израсходованных материалов и отработанных при выполнении конкретного заказа человеко-часов, а косвенные общепроизводственные расходы распределяются по заказам путем умножения фактического коэффициента распределения на

фактическое количество затрат, взятых за базу распределения. Общепринятый традиционный подход в системе позаказного калькулирования в дорожно-строительной отрасли осуществляется в несколько этапов (рис. 1)

На первом этапе определяется объект калькулирования (заказ). Заказ открывают на основании договора с заказчиком или генподрядчиком. В нем конкретизируют объект договора (заказ), его качественные характеристики, цену, сроки выполнения, порядок и формы расчета.

Группа накладных расходов

Группа расходов по содержанию строительных машин и механизмов

База распределения косвенных затрат

База распределения косвенных затрат

Косвенные затраты

Объекты калькулирования (заказ)

Прямые затраты

Основные материалы/

Затраты на оплату труда

Рис. 1. Технология применения позаказного калькулирования для расчета себестоимости выполнения заказа

На втором этапе формируется сумма прямых затрат на заказ. В дорожно-строительном производстве существуют две группы прямых затрат: основные материалы и заработная плата основных производственных рабочих.

На следующем этапе выбирается база распределения косвенных затрат на заказ. Накладные расходы основного производства могут распределяться по объектам учета пропорционально прямым затратам, затратам на оплату труда рабочих или с использованием других методов, установленных при формировании учетной политики. Затраты на содержание дорожно-строительных машин и механизмов ежемесячно распределяются, как

правило, пропорционально отработанным каждой группой машин машино-часам или машино-сменам.

Далее рассчитывается коэффициент распределения косвенных расходов на заказ: для каждой базы распределения затрат он равен отношению фактической величины косвенных расходов и фактической величины базы распределения.

На пятом этапе определяется сумма косвенных затрат, приходящихся на отдельный заказ, равная произведению фактической величины составной части базы распределения, приходящейся на отдельный заказ, на коэффициент распределения косвенных затрат.

На заключительном этапе рассчитываются совокупные затраты на выполнение заказа путем суммирования всех прямых и распределительных косвенных затрат со дня открытия и до дня выполнения и закрытия.

Отчетную калькуляцию при позаказном методе учета составляют после того, как работы по заказу будут полностью выполнены. Только после этого организация может подсчитать прибыль, полученную от заказа, и его рентабельность, что является существенным недостатком этого метода.

В соответствии с направлениями по совершенствованию учета затрат первую очередь необходимо дополнить соответствующими показателями первичную документацию, поскольку учетная технология и традиционные процедуры учета затрат на производство осуществляются на основе первичной документации, оформленной в порядке, установленном нормативными актами. Первичные документы составляются с обязательным кодированием, обеспечивающим учет по объектам строительства и видам работ (в необходимом случае в разрезе статей и элементов затрат). Кроме того, координирование должно обеспечить учет в разрезе участков, бригад, подразделений и служб дорожно-строительной организации, т.е. по центрам ответственности и местам возникновения затрат.

Вторым направлением совершенствования и повышения гибкости учетной системы производственных затрат должен стать учет по элементам и калькуляционным статьям.

В дорожно-строительной отрасли по статье «Материалы» отражается использование в производстве материалов, строительных конструкций, изделий и деталей, топливно-энергетических и других видов материальных ресурсов. Главной задачей учета является обеспечение контроля за экономным и рациональным использованием материальных ресурсов, а также соблюдением установленных норм и нормативов их расхода.

Материалы отпускаются в производство на основании надлежаще оформленных первичных документов по весу, объему, площади или счету с указанием кодов заказов, объектов, видов работ, для производства которых они отпущены, в строгом соответствии с нормами расхода ресурсов. Основанием в данном случае могут быть требование-накладная, накладная на внутреннее перемещение, товарно-транспортная накладная и др. Под расходом материалов понимается их потребление непосредственно в процессе производства дорожно-строительных работ.

Накладные расходы отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы». К ним относятся административно-хозяйственные расходы, расходы на обслуживание работников дорожного строительства, расходы на организацию работ на дорожно-строительных площадках, прочие накладные расходы. Накладные расходы вспомогательных производств учитываются на данном счете отдельно от накладных расходов основного производства и относятся на себестоимость продукции, работ, услуг этих производств. Традиционно накладные расходы основного производства распределяются ежемесячно между объектами (заказами) учета пропорционально определенной базе.

Учитывая материалоемкость строительного производства, наиболее распространенной базой распределения является комплексный показатель суммы стоимости израсходованных производственных рабочих (совокупные

прямые затраты). В традиционной учетной системе принято считать, что накладные расходы связаны с выполнением всего комплекса дорожно-строительных работ и поэтому их невозможно непосредственно списать на конкретный заказ (объект). Однако, это не совсем верно, поскольку состав этих расходов неоднороден. Например, административно-хозяйственные затраты действительно прямым путем соотнести с заказом нельзя. Но такие подстатьи накладных расходов, как расходы на обслуживание работников дорожного строительства, расходы на организацию работ на строительных площадках и затраты на содержание дорожно-строительных машин и механизмов, можно учесть пообъектно, используя элементы метода ABC.

Согласно методу ABC производственно-хозяйственная деятельность предприятий рассматривается как набор рабочих операций, определяющих его специфику. Для применения этого метода необходимо определить перечень и последовательность работ путем разложения сложных рабочих операций на простейшие составляющие параллельно с расчетом потребления ресурсов. Данная классификация основывается на изучении зависимости между затратами и различными производственными процессами: выпуск единицы продукции, выпуск заказа (пакета), производство продукта как такового. При этом не учитывается еще одна важная категория затрат, которая не зависит от производственных событий, - затраты, обеспечивающие функционирование предприятия в целом. Для учета таких издержек вводится четвертый тип работ - общехозяйственные работы. Результаты общехозяйственных работ нельзя точно присвоить тому или иному продукту, поэтому для их распределения приходится предлагать различные алгоритмы. Накладные расходы в дорожном строительстве — комплексная, многоэлементная статья .

Распределять методом ABC все расходы на обслуживание работников дорожного строительства и расходы на организацию работ на строительных площадках достаточно громоздко и поэтому нецелесообразно. Оптимальный вариант - пренебрежение расходами с «малой» долей, удельный вес которых

составляет менее 2% в общей сумме накладных расходов. Также некоторые затраты можно переклассифицировать из косвенных в прямые расходы по конкретному заказу. Это многие статьи накладных расходов третьей группы: расходы на содержание пожарной и сторожевой охраны, расходы по геодезическим работам, проектированию производства работ, подготовке строительства к сдаче и благоустройству и др.

Таким образом, совершенствование учета производственных затрат дорожно-строительной организации предполагает группировку затрат производственной деятельности с целью получения системной информации с мест возникновения затрат по центрам ответственности, целевым направлениям, объектам калькулирования в разрезе статей затрат и их элементов.

## **Изменения в законодательстве о коллективных инвестициях**

### **ВНЕДВИЖИМОСТЬ**

*Мавлютов Р. Р.,*

*кафедра ФБУиА*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

В течение последних двух лет профессиональное сообщество отрасли коллективных инвестиций и участники финансового рынка пристально следили за ходом рассмотрения пакета поправок в ФЗ «Об инвестиционных фондах» [1] и законодательство о рынке ценных бумаг [2] (далее - ФЗ). Ключевым моментом для отрасли коллективных инвестиций в недвижимость является введение института квалифицированного инвестора.

ФЗ предусматривает принятие большого количества нормативных актов (установлено 126 отсылок на ФСФР, которые будут объединены в несколько десятков приказов), часть из которых будут нести в себе

принципиально новое качество. Последнее связано с положениями ФЗ, определяющими порядок формирования фонда, выдачи и обмена паев и др. Нормотворческая работа в этой области идет непрерывно, и она в первую очередь направлена на обеспечение бесперебойного функционирования всей отрасли коллективных инвестиций.

До последнего времени российским законодательством об инвестиционных фондах не предусматривалась дифференциация требований к паевым инвестиционным фондам (ПИФ) в зависимости от их ориентации на те или иные категории инвесторов, что объяснялось ограниченностью числа внутренних инвесторов и объемов их вложений. На развитом фондовом рынке, например, североамериканском, где количество инвестиционных фондов составляет почти 10 тыс., а численность инвесторов - около 100 млн. лиц, в законодательстве об инвестиционных фондах (компаниях)<sup>2</sup> применяется различный подход к регулированию инвестиционных фондов в зависимости от категории их инвесторов.

В соответствии с законодательством, Комиссии по ценным бумагам и биржам США (КЦББ) предоставлено право по освобождению компаний, владельцами которых выступают исключительно искушенные инвесторы<sup>3</sup> («признанные инвесторы», «квалифицированные покупатели», «квалифицированные институциональные покупатели»), от соблюдения ряда требований законодательства об инвестиционных фондах. В настоящее время применяется формальный подход, предполагающий использование количественных критериев для установления меры искушенности инвесторов. Данная категория инвесторов включает профессиональных участников рынка ценных бумаг, институциональных

<sup>1</sup> Впервые этот вопрос был поднят в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на 2006-2008 гг. (Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 1.06.2006 г. № 793-р)

<sup>2</sup> В законодательстве США инвестиционные фонды называются инвестиционными компаниями

<sup>3</sup> В «Словаре русского языка» Ожегова С.И. слово «искушенный» разъясняется как «хорошо знающий что-н., опытный в чем-н.». Следовательно, неискушенным можно признать человека, который плохо знает какую-то сферу деятельности и не обладает опытом работы в ней.

инвесторов и физических лиц, владеющих инвестициями, стоимостью не менее 5 млн. долл.

ФЗ, вступивший в силу: в конце 2007 г.,<sup>1</sup> вполне адекватен сложившейся ситуации на российском рынке коллективных инвестиций. Так, по состоянию на начало 2008 г. количество пащиков ПИФов достигает более чем 500 тыс. Одновременно отмечается рост суммы чистых активов ПИФов, который в 2007 г только по закрытым паевым инвестиционным фондам недвижимости (ЗПИФН). привел к трехкратному увеличению этого показателя.

Введение института квалифицированного инвестора особенно значимо для ЗПИФН в силу следующих обстоятельств. Фонды недвижимости (прежде всего те, чья деятельность связана с финансированием строительства) наряду с венчурными фондами и фондами прямых инвестиций несут чрезмерно высокие риски. И розничное предложение инвестиционных паев таких ПИФов несет в себе повышенные риски потерь для розничного инвестора, не являющегося искушенным. А это в свою очередь чревато негативными социальными последствиями и потерей доверия граждан ко всей российской отрасли коллективных инвестиций.

ФЗ наряду с прочим внесены изменения в ФЗ «О рынке ценных бумаг» [3] (введением в действие статьи 51.2) в части определения круга лиц, отнесенных к категории квалифицированных инвесторов. К их числу отнесены, прежде всего, лица, профессиональность которых фактически презюмируется. Это профессиональные участники рынка ценных бумаг, управляющие компании, акционерные инвестиционные фонды, кредитные организации, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, международные финансовые организации, государственная корпорация «Внешэкономбанк», Банк России.

Помимо этого, к числу квалифицированных могут быть отнесены инвесторы, которые отвечают ряду требований.<sup>2</sup> Для физических лиц это соответствие не менее чем двум требованиям из следующих:

- владение определенными финансовыми инструментами<sup>3</sup> стоимостью не менее 3 млн. руб.;
- наличие установленного опыта работы в организации, совершающей сделки с финансовыми инструментами;

<sup>1</sup> ФЗ предусмотрен ряд переходных положений с различными сроками. Одни нормы вступили в силу сразу, другие начали действовать 12.03.2008 г., ряд норм — по истечении 2 лет. Поэтому сроки подготовки нормативных актов ФСФР напрямую зависят от сроков переходных положений ФЗ. Уже приняты нормативные акты «О дополнительных требованиях к общему собранию пайщиков», «О передаче имущества в оплату паев закрытого паевого инвестиционного фонда», «О лицензировании деятельности УК, СД, НПФ, АИФ». В ближайшее время будет принят еще ряд нормативных актов.

<sup>2</sup> Требования установлены Приказом ФСФР «Об утверждении положения о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами» от 18.03.2008 г. № 08-12/пз-н

<sup>3</sup> В их число входит: государственные ценные бумаги РФ, государственные ценные бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумаги; акции и облигации российских эмитентов; государственные ценные бумаги иностранных государств; акции и облигации иностранных эмитентов; российские депозитарные расписки; инвестиционные паи; иные обращающиеся на российских биржах финансовые инструменты (фьючерсы, опционы).

- совершение ежеквартально не менее чем по 10 сделок с ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами в течение последних 4 кварталов, совокупная цена которых за указанные 4 квартала составила не менее 300 тыс. руб., или совершение не менее 5 сделок с ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами в течение последних 3 лет, совокупная цена которых составила не менее 3 миллионов рублей

Юридическое лицо может быть признано квалифицированным инвестором, если оно является коммерческой организацией и отвечает любым двум требованиям из следующих:

- имеет собственный капитал не менее 100 млн. руб.;

— совершало ежеквартально не менее чем по 5 сделок с ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами в течение последних 4 кварталов, совокупная цена которых за указанные 4 квартала составила не менее 3 млн. руб.;

— имеет оборот (выручку) от реализации товаров (работ, услуг) за последний отчетный год не менее 1 млрд. руб.;

— имеет сумму активов по данным бухгалтерского учета за последний отчетный год не менее 2 млрд. руб.

Реестр инвесторов, отнесенных к группе квалифицированных, будет вести профессиональный участник рынка (брокер, доверительный управляющий) или управляющая компания. Лицо, желающее получить статус квалифицированного инвестора, должно написать заявление и предоставить документы, подтверждающие его право быть отнесенным к данной категории инвесторов. Для юридических лиц также будет предусмотрена процедура дисквалификации.

Введение института квалифицированного инвестора должно обеспечить совокупность преимуществ означенным лицам в связи с тем, что такого рода ПИФы будут иметь ряд отличительных черт (см. таблицу)

**Таблица. Отличительные черты ЗПИФН, предназначенного квалифицированного инвестора**

**для**

Возможности	ЗПИФН, паи которого не ограничены в обороте	ЗПИФН для квалифицированных инвесторов:
Привлечение финансирования (путем размещения паев) на открытом рынке, выход на биржу	+	—
Вложения в активы, недоступные ПИФ других категорий (инвестиционные контракты, проектно-сметная документация, акции и доли строительных		+

компаний)		
Рассрочка по оплате выданных паев (неполная оплата паев)	—	+
Поэтапное (траншевое) финансирование проекта, реализуемого через ЗПИФ"	—	+
Увеличения срока формирования ЗПИФН	—	+
Инвестиционный комитет пайщиков (согласование сделок с имуществом фонда)	—	+
Отсутствие обязанности по периодической оценке имущества фонда	—	+
Возможность самостоятельно установить порядок расчета при выдаче или погашении паев, в том числе, не основываясь на расчете стоимости активов фонда	.....	+
Фиксированный доход пайщиков, или гарантия возврата инвестированной суммы	—	+
Привлечение кредитов и выдача займов, а также совершение сделок репо с имуществом ПИФ	—	+
Сделки с аффилированными лицами управляющей компании ПИФ (финансирование собственных проектов владельцев управляющей компании)		+
Приобретение ценных бумаг, выпущенных участниками управляющей компании, основными/ преобладающими обществами участников, дочерними и зависимыми обществами управляющей компании (аффилированными компаниями)		+
Приобретение (отчуждение) имущества у владельцев (-ам) паев фонда	—	+
Обязанность по раскрытию информации	+	—

Вместе с тем, в рамках общепринятой классификации, законодательно, впрочем, не закрепленной, принято выделять ЗПИФН: рентные, девелоперские, строительные. По нашему мнению, введение столь жестких требований к владельцам паев рентных ЗПИФН не

целесообразно, т.к. последние значительных рисков не несут. Относительно девелоперских и строительных ПИФов следует отметить, что приобретение статуса учредителя доверительного управления ими сопряжено с повышенными рисками, величина которых, тем не менее, зависит от инвестиционной стратегии того или иного фонда, характера инвестиционно-строительных проектов, в которых они участвуют. Поэтому представляется целесообразным законодательно закрепить разделение режимов функционирования ЗПИФН на:

*публичный*, предусматривающий обязательное биржевое и/или внебиржевое обращение инвестиционных паев фонда и максимальную открытость информации, касающейся инвестиционной деятельности ЗПИФН. Инвестиционные паи такого рода фондов, как относительно менее рискованный актив, должны характеризоваться значением минимальной

<sup>1</sup> Вопросы, касающиеся практического применения ЗПИФН, рассмотрены в ряде работ, среди которых: - Перельман Елена. Во что инвестируют ПИФы недвижимости? // «Рынок ценных бумаг», № 17 2005  
— Жук Евгений. Практическое применение ЗПИФН // «Рынок ценных бумаг», № 17 2006  
— Секретарева Оксана. Консолидация, управление и защита корпоративных активов // «РЦБ. Квалифицированный инвестор», Специальный номер журнала «Рынок ценных бумаг», 2007

суммы инвестирования, доступной максимальному количеству розничных инвесторов;

*частный*, предусматривающий ограниченный доступ к информации о деятельности ЗПИФН. Такие фонды должны формироваться в интересах ограниченного круга лиц, которому данная информация будет доступна, и могут не иметь требования к обязательному обращению своих инвестиционных паев. В дальнейшем допустима процедура изменения режима функционирования фонда на «публичный».

Введение предложенных режимов функционирования ЗПИФН вкупе с положениями вступившего в силу ФЗ обеспечит не столько запрет на участие в коллективном инвестировании в недвижимость (с которым

столкнется большинство физических лиц), сколько защиту интересов граждан, которые не отвечают требованиям квалифицированного инвестора, в рамках существующих юридических форм.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2007 г. № 156-ФЗ
2. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон "Об инвестиционных фондах" и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 6.12.2007 г. № 334-ФЗ
3. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ

## **ОРГАНИЗАЦИОННО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ КАДАСТРА ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.**

*Белоусов А.С.*

*кафедра «Экономики и управления проектами в строительстве».*

*научный руководитель: д. э. н. профессор М.К. Беляев.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

В современных условиях требования рынка недвижимости определяют необходимость классификации объектов недвижимости (ОН) по их физическим характеристикам в системе технико-экономических показателей и характеристик с целью выявления их конкурентоспособности. В силу того, что объекты недвижимости расположены на земельных участках, следует рассматривать оба этих элемента в совокупности. То есть речь должна идти о земельно-имущественном комплексе (ЗИК).

Анализ научной литературы позволяет при отсутствии единообразия выделить два основных подхода в Российской Федерации к понятию

«земельно-имущественный комплекс»: социально-правовой и экономический. В обоих подходах ЗИ К рассматривается как система имущественных элементов и отношений между ними, складывающихся в процессах использования и накопления общественно-полезных свойств этих элементов. ЗИК — это совокупность земли и расположенных на ней (юридически и связанных с ней) иных объектов недвижимости, имеющая определенное функциональное назначение. При этом земельный участок — это системообразующая компонента ЗИК.

В нормативно-правовой базе Российской Федерации также не приводится четкого определения понятия «земельно-имущественный комплекс». ЗИК оценивается с позиции самодостаточности выполнения им определенной функции. В таком случае земельный участок с жилым домом, коммуникациями и благоустройством также представляет собой земельно-имущественный объект (комплекс), способный выполнить свою функцию только при наличии всех указанных компонентов. Отдельное здание цеха с земельным участком, на котором он расположен в составе ЗИК предприятия, может рассматриваться как комплекс только в том случае, если на его основе может быть организовано самостоятельное, т.е. независимое от остальных компонентов производство. В этом смысле можно согласиться с утверждением того, что ЗИК состоит из совокупности земельно-имущественных объектов, составляющих единое целое. При этом земельно-имущественный объект рассматривается как «земельный участок без каких-либо строений, либо участок с тесно связанной с ним прочей недвижимостью разного состава, типа, степени завершенности строительства и т.д.».

В настоящее время земельный участок и здание на нем не признается в качестве единого недвижимого объекта (комплекса) управления, представляющего собой целостность таких компонентов, как земельный

участок, здание и элементы инфраструктуры. Жилой частью здания, нежилыми помещениями первого этажа и участком прилегающей территории сегодня занимаются различные департаменты (жилищной политики и жилищного фонда, имущества, земельных ресурсов). Подобная ситуация отрицательно сказывается на состоянии как земельных участков, так и зданий, приводит к неэффективному распоряжению ресурсами, недополучению средств бюджетом.

В основу концепции определения недвижимости следует закладывать положение, согласно которому объектом управления является здание с прилегающей территорией, а не площадь здания и участка земли. То есть от управления, например, жилым фондом, следует перейти к оперированию категорией «земельно-имущественный объект (комплекс)».

Особенностью ЗИК является то, что это не просто определенный состав земельно-имущественных объектов, а их совокупность по обеспечению жизнедеятельности людей, что определяет ее системность и социальную направленность. Это система (искусственная), созданная людьми для удовлетворения своих потребностей, функционирующая и развивающаяся посредством их деятельности. Люди — ее активные элементы, опосредующие всю совокупность взаимосвязей элементов системы через свою деятельность, обеспечивающую и определяющую все протекающие в ее рамках процессы. Таким образом, давая определение ЗИК, следует указывать наряду с земельными участками и другими объектами имущественных прав и на деятельность людей, предприятий, организаций, которая обеспечивает функционирование ЗИК в определенных пространственно-временных условиях. Поэтому представляется более корректным следующее определение: «Земельно-имущественный комплекс — это сложная социально-экономическая категория, выражающая взаимосвязи между собственниками земельных участков и объектов недвижимости, расположенных на них, по поводу их использования, обособления и отчуждения».

ЗИК это не столько совокупность земельного участка и имущественного комплекса (ст. 131 ГК РФ), сколько более широкое понятие. ЗИК может рассматриваться в двух плоскостях: как недвижимая сложная вещь и как комплекс материальных и нематериальных элементов.

Автором выделены следующие виды ЗИК:

1. ЗИК субъекта Российской Федерации и муниципального образования;
2. ЗИК локального уровня ЗИК субъекта Российской Федерации и муниципального образования — это совокупность земельных ресурсов, объектов недвижимости и других связанных с ними ресурсов (с учетом уникальности земли как природного ресурса и базиса существования человечества), находящихся в управлении субъекта Российской Федерации (или муниципального образования).

На уровне субъекта Федерации объектом управления и регулирования являются ЗИК, расположенные на его территории или за его пределами, находящиеся в государственной субфедеральной собственности, а именно: субфедеральный и муниципальный жилищный фонд с занимаемыми им земельными участками и используемые коммуникациями; находящиеся в государственной и муниципальной собственности ЗИК и отдельные их объекты недвижимого имущества, в том числе переданного хозяйствующим субъектам других форм собственности в аренду, пользование, залог и по иным основаниям;

- субфедеральные и муниципальные ЗИК и отдельные объекты недвижимости, закрепленные на праве хозяйственного ведения за государственными и муниципальными унитарными предприятиями или на праве оперативного управления за субфедеральными и муниципальными казенными предприятиями и учреждениями;
- недвижимость, приобретенная субфедеральными и муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями;
- иное недвижимое имущество, приобретенное за счет средств субфедерального и местных бюджетов, а также переданное в дар;

казенные ЗИК и отдельные объекты недвижимого имущества. Значительная часть субфедеральных и муниципальных ЗИК и их элементов находится на балансе отраслевых структурных аппаратов управления субъекта Федерации и муниципалитетов на их территории: управлений, комитетов и департаментов образования, здравоохранения, культуры и др.

Территориальный подход реализован также в больших по размерам муниципальных образованиях с территориальным делением, например, в городах с районами. В этом случае управление ЗИК на территории административных районов могут осуществлять районные администрации при условии четкого разграничения компетенции по уровням управления. Например, администрация района г. Иванова как самостоятельное территориальное структурное подразделение мэрии города, будучи юридическим лицом, осуществляет управление муниципальными ЗИК и их элементами, закрепленными за администрацией района на праве оперативного управления, а глава администрации, согласно Положению об администрации муниципального образования, участвует в управлении объектами муниципальной собственности. В районах также могут создаваться агентства или филиалы функциональных органов управления ЗИК администрации муниципального образования.

ЗИК локального уровня — это объект имущественных прав, совокупность земли и расположенных на ней ОН определенного функционального назначения, принадлежащий конкретному юридическому (или физическому) лицу. Объединенные по территориальному и функциональному признаку ЗИК локального уровня представляют собой следующий — более высокий уровень системной организации, включение которого позволяет по-новому рассматривать вопросы управления развитием и использованием собственности. Примерами такого рода

объектов могут служить: производственная зона, образованная несколькими предприятиями, связанными единой инфраструктурой; район жилой застройки, имеющий общую социальную инфраструктуру. Объединение ЗИК

этого уровня формирует ЗИК следующего уровня иерархии и так далее до ЗИК муниципального образования, субъекта Федерации и страны в целом. На каждом уровне иерархии системы управления ЗИК осуществляются функции управления его элементами, находящимися под юрисдикцией данного уровня, и функции регулирования элементов, находящихся под юрисдикцией нижестоящих уровней.

Связь ОН с земельным участком может быть непосредственной или опосредованной. Собственно земельный участок, участок недр, обособленные водные объекты отнесены к недвижимости в силу природных свойств, а не по прочной связи с землей, поскольку являются соответствующими участками земной поверхности.

Непосредственно связаны с земельным участком: леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, иные объекты, прочно связанные с землей, перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, кондоминиумы. Опосредованно связаны с земельным участком: предприятия как имущественные комплексы, жилое и нежилое помещение.

Роль земельного участка в составе ЗИК локального уровня различна и напрямую связана с назначением объекта капитального строительства. Автором выделены следующие группы ЗИК по роли земельных участков в их составе:

- 1) ЗИК, в котором земельный участок выступает в качестве основного средства производства (предприятия агропромышленного комплекса, лесохозяйственные предприятия). Основное направление ЗИК этой группы - производство сельскохозяйственной продукции и ведение лесного хозяйства;
- 2) ЗИК, в котором земельный участок выступает в качестве пространственного базиса (промышленные предприятия обрабатывающей отрасли, транспортные предприятия, предприятия энергетики, связи, космического обеспечения);

- 3) ЗИК, в котором земельный участок выступает в качестве источника сырья и энергетических ресурсов (промышленные предприятия добывающей отрасли: нефте-, газодобывающие предприятия);
- 4) ЗИК, в котором земельный участок выступает в качестве пространственного базиса и места жизнедеятельности человека (предприятия жилищно-коммунального хозяйства, общественного назначения и кондоминиумы);
- 5) ЗИК, в котором земельный участок выступает в качестве природного ресурса (предприятия особоохраняемых природных территорий).

Юридическое преобладание земельного участка над иными ОН связано, во-первых, с тем, что земельное законодательство в качестве основного

принципа регулирования земельных отношений провозглашает верховное значение земли как основы жизни и деятельности человека. Во-вторых, естественная ограниченность поверхности земли, а также ограниченность земли как предмета имущественного оборота предопределяет выбор юридических средств правового господства над этим объектом. В-третьих, через установление правового режима землепользования (целевого назначения, разрешенного использования и наличия зарегистрированного права) обеспечивается особый режим прочно связанных с земельным участком иных ОН. В-четвертых, невозможность физического прекращения существования земельного участка (за исключением участка недр) и временность иных ОН предполагает господство правового режима земельного участка над иными ОН. В-пятых, большинство ОН (например, здания и сооружения) могут создаваться только если это предполагает правовой режим земельного участка. В-шестых, земельным законодательством фактически определено единство судьбы земельных участков и прочно связанных с ними объектов недвижимости, за исключением случаев, установленных федеральными законами.

Основу формирования и функционирования системы управления ЗИК составляют объект, субъект, предмет, цель, задачи и функции управления.

Объектом управления выступают земли и прочно связанные с ними иные ОН, находящиеся в государственной, муниципальной собственности и в собственности юридических, физических лиц.

В российском праве существуют три подхода к определению недвижимого имущества. Первый утверждает в качестве недвижимости неподвижные объекты и объекты, отнесенные к данному виду по режиму регистрации и реестровому учету. Второй, учитывая, что имущество является юридическим понятием, признает объектом недвижимости также различные права на недвижимое имущество. Третий уточняет виды ОН по режиму кадастрового учета. Следовательно, законодательно установленное определение недвижимости носит общий характер и не содержит правил или признаков, на основании которых можно выделить ОН.

Неоднозначность определений недвижимости, связанной, в первую очередь, с противоречивостью норм законодательства РФ, а иногда с отсутствием соответствующих положений, затрудняет развитие основных институтов недвижимости (земельный рынок, формирование, учет, оценка, регистрация прав, налогообложение). В этой связи, оценивая действующее законодательство по определению недвижимости, нельзя согласиться с утверждением того, что «в силу присущих ей естественных свойств, содержащееся в ст. 130 ГК РФ определение является достаточно универсальным и не нуждается в пересмотрах».

В научной литературе вопрос об экономической природе недвижимости трактуется также неоднозначно. Под недвижимостью подразумеваются физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве и все, что неотделимо, с ними связано, как под землей, так и над ее поверхностью, а также права, интересы и выгоды, обусловленные владением объектами. Многие авторы рассматривают недвижимость как экономический

и финансовый активы, эффективный объект инвестирования, специфический товар.

Согласно международным стандартам оценки, недвижимостью - это физический участок земли и прочно связанные с ним объекты, созданные человеком. Созданные человеком объекты капитального строительства как объекты недвижимости — своеобразный товар, отличающийся от других товаров общими характерными особенностями, определяющими их особое место на рынке недвижимости в целом и одновременно влияющими на внутриотраслевой функциональный рынок каждого вида объектов: 1) неоднородностью; 2) долговечностью; 3) дороговизной; 4) местонахождением; 5) функциональным назначением. Исследования показали, что принципиальные черты, характеризующие объекты капитального строительства (без учета местонахождения, то есть не привязанных к местным условиям типовых проектов) разных периодов строительства, и отвечающие указанным выше особенностям, проявляются в следующих аспектах: а) уровне функционального и объемно-планировочного решения применительно к современным (соответствующим нормативам или тенденциям данного периода) условиям и перспективам развития инфраструктуры; б) технической характеристикой; в) экономическими показателями.

Автором представляется правомерным мнение тех экономистов, которые считают, что недвижимость как экономическая категория — это физический объект или комплекс объектов, зафиксированный в пространстве и способный удовлетворять жизненные потребности людей, а также обладающий свойствами товара.

В интересах гармоничного формирования рынка недвижимости его структурные сектора должны подлежать скоординированному воздействию по правовому обеспечению, а также институциональному и организационному обустройству. Процессы на рынке недвижимости выявляют его сегменты: земельные участки, как правило, под жилищную и

коммерческую застройку; жилая недвижимость; коммерческая недвижимость; промышленная недвижимость; объекты общественного и социального назначения. Специфика каждого из этих сегментов может привести к необходимости дополнительного правового регулирования. Прежде всего это касается рыночных сегментов земельных участков и жилой недвижимости.

ЗИК как и любые социально-экономические системы могут быть, по мнению автора, объединены в группы на основе классификации входящих в их состав ОН. В этой связи представляет интерес предложение С.С. Мишурова использовать в качестве исходных признаков классификации ЗИК функциональное назначение и состав имущественных объектов, а также уровень иерархии управления.

В действующих системах управления имуществом, расположенном на территории конкретного субъекта Федерации, вышеуказанные виды ЗИК сформированы в самостоятельные подсистемы управления и существуют в рамках подсистем управления земельными участками, объектами нежилой и жилой недвижимости. Даже в рамках предприятия, хотя оно и признано действующим законодательством единым имущественным (земельно-имущественным) комплексом, подсистемы управления отдельными элементами ЗИК (земельными участками, объектами недвижимого имущества, оборудованием и т. д.) функционируют изолированно друг от друга. Они не представляют собой единой системы, и предприятия в управлении своей деятельностью не используют системных преимуществ и свойств ЗИК как единого объекта управления, обладающего свойствами недвижимости и, соответственно, свойствами финансового актива. На уровнях муниципалитетов и субъектов Федерации в целом происходит еще большее разделение этих подсистем. Например, в городском районе в качестве объектов управления имуществом не рассматриваются жилые комплексы в единстве жилых массивов, занимаемых ими земельных

участков, инженерных, транспортных и другой инфраструктуры, обеспечивающей их функционирование и развитие.

В процессе формирования и управления недвижимостью возникает необходимость в разработке такой системы классификации, которая позволяла бы учитывать основные «товарные» свойства целостного объекта оценки и была бы увязана с уже существующими системами классификации, описания и учета объектов. Разработанная Российской экономической академией народного хозяйства при Правительстве РФ классификация зданий и сооружений не соответствует современной их типологии, а главное — целям актуализации состава сведений об ОН по видам, назначению и др. уникальным характеристикам, которые должны быть отражены при проведении их учета и внесены в кадастровый паспорт.

В систему Государственного кадастра недвижимости подлежат внесению сведения о следующих объектах: земельные участки, территориальные зоны, зоны с особыми условиями использования территорий (ЗООИТ), здания, сооружения, помещения, объекты незавершенного строительства (ОНЗС). Земельные участки и территориальные зоны определяются в соответствии с Земельным кодексом РФ, а здания, сооружения и помещения — типологией зданий и сооружений. Понятию ЗООИТ и ОНЗС определения нигде не дается. Автор предлагает следующие определения этим объектам:

зоны с особыми условиями использования территорий территориальные зоны с содержанием ограничений в их использовании (охранные и санитарно-защитные зоны, территории объектов культурного и исторического наследия, зоны градостроительного регламента и т.п.).

Границы ЗООИТ устанавливаются в соответствии с законодательством РФ и могут не совпадать с границами территориальных зон;

- объект незавершенного строительства — объект, который имеет удельный вес конструктивных элементов от сметной стоимости строительства не менее того, что относится к устройству фундаментов для данного типа объектов, а также не входит в состав имущественного комплекса и

ввиду незавершенности работ отсутствует акт государственной комиссии о приемке его в эксплуатацию.

Такое определение ОНЗС вполне отвечает на вопросы, связанные с проведением государственного технического учета (инвентаризации) зданий и сооружений. Например, относится ли к ОНЗС тот объект, на стройплощадке которого уже вырыт котлован? Нет, так как с точки зрения технического учета вырытый котлован не является объектом недвижимости. Таковым он будет с момента завершения устройства фундаментов. Практика показывает что удельные веса конструктивных элементов фундаментов в % от сметной стоимости строительства составляют в среднем до 10%, в том числе:

- для жилых зданий от 1,8 до 20 % (в зависимости от этажности);
- общественных зданий 2,7-14 %;
- производственных зданий - 6 - 11,6%.

По мнению автора, определение понятий «сооружение», «здание» и «помещение» по существующей типологии для целей технического учета является громоздким. С этой точки зрения целесообразно применять понятия, предлагаемые в проекте технического регламента «О безопасности зданий и сооружений», разрабатываемого ОАО «ЦНС» с участием специалистов других организаций в соответствии с ФЗ РФ «О техническом регулировании»:

- строительное сооружение - результат строительной деятельности (здание, сооружение), предназначенный для осуществления определенных потребительских функций;
- здание - строительное сооружение с помещениями для проживания и (или) деятельности людей, размещения производств, хранения продукции или содержания животных;
- сооружение** —строительное сооружение, не являющееся зданием;
- помещение** — пространство внутри здания, имеющее определенное функциональное назначение и ограниченное строительными конструкциями.

Субъекты управления ЗИК подразделяются на субъекты, осуществляющие государственное, ведомственное (отраслевое), местное и внутрихозяйственное управление (органы государственной власти, юридические и физические лица).

Предметом управления является формирование процессов и способов использования земли и иной недвижимости как ЗИК в пределах определенной территории для обеспечения многообразия потребностей жителей, формирования правового статуса использования недвижимости. Целью формирования и управления ЗИК должно быть создание и обеспечение функционирования системы земельно-имущественных отношений и пользования недвижимостью, позволяющей при обеспечении высокого уровня экологических и социальных условий жизни, формировании условий сохранения и умножения свойств недвижимости, получить максимум поступления финансовых средств в федеральный, региональный и местные бюджеты. В соответствии с целью, приоритетной задачей государственной политики становится развитие системы земельно-имущественных отношений, формирования и управления объектами ЗИК.

1. Беленький В.Р. Рыночная цена земельно-имущественных объектов (комплексов) / под. ред. Беленького В.Р. М.: Былина, 2001. 218 с.
2. Варламов А.А., Гальченко С.А. Земельный кадастр: в 6 т. ГЗ. Государственные регистрация и учет земель/А. А. Варламов, С. А. Гальченко. М.: Колос С, 2006. 528с. (Учебники и учебное пособие для студентов высших учебных заведений).
3. Иванов И.Н., Синянский И.А., Манешина Н.И. Типология зданий и сооружений. Учебное пособие. М.: ГУЗ, 2005. 187с.
4. Максимчук В.В. Реформирование ЗИК в системе рыночных инноваций: Дис. канд. экон. наук: 08.08. 05. М.: РГБ, 2004. 174с.
5. Мишуров С.С. Стратегическое управление ЗИК отраслей промышленности субъекта РФ. Дисс. докт. эконом, наук. МРГБ, 2007. 232с.
6. Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование, 2003. № 1-2 (14-15).
7. Шелин П.В. Совершенствование процесса разработки стратегии предприятия с земельно-имущественным комплексом в агробизнесе: Дисс. канд.экон. наук: 08.08.05. МРГБ, 2003. 154с.
8. Укрупненные показатели стоимости строительства. 000 «Центр по ценообразованию в строительстве», г. Самара, 2008

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АДАПТИВНОСТЬЮ РЕГИОНА

*Беляев М.К., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и  
управления проектами в строительстве  
Волгоградского государственного архитектурно-строительного  
университета*

Структурная схема системы управления инвестиционной адаптивностью региона представлена на рис. 1. Для разработки адекватной инвестиционной политики региона важно изучить и проанализировать существующие подходы к формированию инвестиционной политики, а так же выбрать и обосновать наиболее адекватные из них применительно к условиям экономической трансформации.

Следует отметить, что в ходе общественно-исторической практики выработались и совершенствуются научные подходы, созданные в разных науках. Это обуславливает целесообразность интегрирования некоторых подходов в целях углубления фундаментальных и расширения прикладных исследований в области решения теоретических и практических задач инвестиционной деятельности региона. В табл. 27 представлена классификация научных подходов к разработке, формированию и обоснованию инвестиционной политики региона. *Компаративный подход* – это феноменологический подход, который не удовлетворяется изучением структур социально-экономических систем, а исследует их с точки зрения результатов функционирования. Из представленной классификации видно, что все научные подходы в той или иной степени позволяют научно обосновать решения, положенные в основу инвестиционной политики региона. Рассмотрим более детально каждый из названных подходов в целях обоснования выбора одного из них в процессе формирования инвестиционной политики региона применительно к условиям Волгоградской области.

Итак, пространственно-временной подход, будучи одним из важнейших при исследовании развития регионов и управления региональной экономикой, уходит своими корнями к далекому прошлому - немецкой географической школе, возникшей в XIX веке. Ее родоначальниками по праву считаются К. Риттер и А. Геттнер, обосновавшие основные понятия «пространственной науки», лидирующая роль в которой, по их мнению, должна принадлежать географии. В середине XX в. поиск пространственных закономерностей осуществляли многие зарубежные ученые (В. Кристаллер, А. Леш, Р. Хартшорн и др.). Развивая идеи о пространстве, Р. Хартшорн ввел понятие «время», обосновал пространственно-временную парадигму[1].

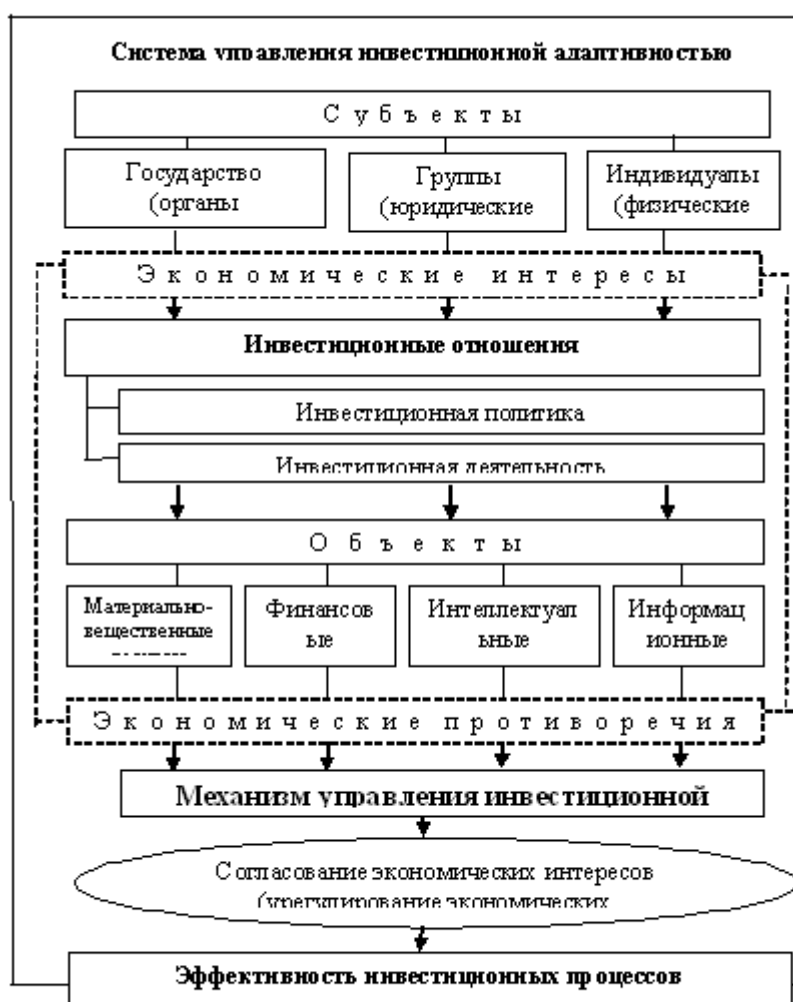


Рис. 1. Структурная схема системы управления

Таблица 1

## Классификация научных подходов к разработке инвестиционной политики региона

Название подхода	Идеологи	Период возникновения	Сущность подхода	Преимущества	Недостатки
1. Пространственно-временной	К. Риттер А. Геттнер	XIXв.	Учитывается социально-географическое положение и историческое развитие региона	Учитывается пространственно-временная организация инвестиционной деятельности региона и внутренние противоречия в развитии региона	Невозможность сопоставления социально-временной организации в различных регионах ввиду неравномерной дифференциации на этнические, экономические, политические, экологические и др. пространственные общности в разные временные периоды.
	В. Кристаллер А. Леш Р. Хартшорн Т. Хагерstrand Б.Б. Родман	XXв.			
2. Генетический или этногенетический	Л.Н. Гумилев	XXв.	Позволяет выявить генезис и эволюцию региональных систем.	Развитие региона рассматривается как циклический процесс в течение длительного исторического периода, что позволяет рассматривать аналогии в циклах этногенеза на перспективу.	Невозможность получения абсолютно достоверной исторической информации
3. Геосистемный	Л. Берталанфи	XXв. (1972г.)	Позволяет более глубоко изучить строение сложных объектов (регионов) как систем.	Позволяет решать задачи гео-информационного обеспечения региональных схем и проектов.	Сложность учета влияния факторов внешней и внутренней среды на развитие региона.
4. Воспроизводственный	Нет данных	XXв.	Предполагает всестороннее изучение целостных региональных систем как взаимосвязанных сочетаний внутренних элементов (подсистем).	Позволяет построить иерархическую структуру системы региона или подсистемы и проводить исследования проблем по "вертикали" и "горизонтали" развития региона.	Сложность учета внутренних и внешних связей и отношений между факторами внешней и внутренней сред.

5. Проблемный	В.М. Четыркин В.И. Вернадский	XXв. (1967г.)	Предполагает целевое изучение и решение проблем развития региона в локальном и глобальном уровнях.	Позволяет выделять, формализовать и решать конкретные проблемы в социально-экономическом развитии региона.	Сложность согласования экономических противоречий как источников проблем.
------------------	----------------------------------	------------------	--	--	---

Окончание табл. 1

6. Геополитический	Ф. Фатцель М. Маккиндер П. Савицкий	XX в.	Исследование факторов возникновения, распространения и реализации экономических интересов субъектов в социально - географическом пространстве.	Учитывает интересы субъектов (на уровне государств, общественных групп, этносов, индивидуумов.)	Акцент на изучение общественных отношений.
7. Компаративный	К. Уатт	Конец XX – начало XXI вв.	Комплексное исследование результатов действия социально-экономических систем	Учитывается пространственно-временная организация инвестиционной деятельности и внутренние противоречия в развитии СЭС. Позволяет построить иерархическую структуру СЭС и проводить исследования проблем по "вертикали" и "горизонтали" развития. Позволяет выделять, формализовать и решать конкретные проблемы в развитии СЭС. Учитывает интересы субъектов СЭС (на уровне государств, общественных групп, этносов, индивидуумов.)	Невозможность получения абсолютно достоверной исторической информации Сложность учета влияния факторов внешней и внутренней среды на развитии СЭС. Сложность учета внутренних и внешних связей и отношений между факторами внешней и внутренней сред. Сложность согласования экономических противоречий субъектов СЭС как источников проблем

Многие советские ученые восприняли эти идеи, пытались применить комплексный пространственно-временной подход к исследованию региональных систем. Так, Б. Б. Родоман сформулировал позиционный принцип функционирования объектов в геопространстве, согласно которому уровень экономического развития регионов во многом определяется их положением относительно центров роста производства, науки, культуры и т.д. Он же обосновал понятие «локальный оптимум», то есть такую оптимальную точку, в которой объекты функционируют лучше всего. Если объект находится вне этой точки, то на него действует сила, названная Б.Б. Родоманом «давлением места» (или «позиционным давлением»), под действием которой подвижные объекты меняют свое местоположение, а менее подвижные - свои свойства и функции. Отдельные объекты формируют себе новое положение в пространстве путем активного воздействия на среду, а неспособные к изменениям объекты деградируют, исчезают. Однако эти идеи не нашли использования в практической работе, имели сугубо исследовательское значение.

Идея о неразрывной пространственно-временной организации жизнедеятельности людей с окружающей природной и социально-экономической средой положена в основу теории Лундской школы в Швеции (руководитель - профессор Т. Хагерстранд). Согласно этой теории, контакты индивидуумов друг с другом, а также с предметами и орудиями труда происходят на уровне микропространства в рамках суточного цикла жизнедеятельности, ограниченного окружения [1].

Генетический подход позволяет, как уже было ранее сказано, выявить генезис (греч. *genesis* - происхождение) и эволюцию (лат. *evolutio* - развертывание) региональных систем, то есть социально-географического пространства в процессе исторического развития. Познание хода развития региона, его пространственных общностей дает возможность объяснить особенности его современного состояния, определить перспективы развития.

Например, не зная истории города трудно разобраться в его архитектурно-планировочной структуре, определить эффективность и масштабы развития туристической деятельности. Размещение промышленных предприятий, не ориентирующихся на местную сырьевую базу (например, текстильной промышленности в Санкт-Петербурге), не объяснить без познания эволюции экономико-географического положения.

Этногенетический подход, как разновидность более общего генетического подхода, важно использовать в региональной политике и с других точек зрения:

- учета стадии (или, по Л. Н. Гумилеву, - фазы) этногенеза, что позволяет определить характер взаимоотношений этносов в доминирующем обществе;

- познания отношений «человек - природа» применительно к конкретным этническим общностям, традиционным культурам, основанным на восприятии природы как живого единства, с которым возможно вступать в общение (в отличие от ставшего широко распространенным в нашей цивилизации представления о природе как полезной вещи);

- подхода к решению национальных проблем малочисленных народов не с позиций патернализма (лат. *paternus* - отцовский, отеческий), то есть покровительства, опеки старшего по отношению к младшим, подопечным, а с позиций уважения к глубинным слоям жизни народов, их духовной сущности, национального сознания.

Согласно данному подходу Россия в начале XIX века вступила в фазу надлома, и нынешний экономический кризис связан как раз - таки с выходом из этой стадии. Россия этнически моложе Западной Европы примерно лет на пятьсот (при максимальной продолжительности существования суперэтноса как природного организма в 1500 лет), из чего следует, что российский и западноевропейский суперэтносы находятся в разных фазах этногенеза. Так называемые цивилизованные страны принадлежат к другому суперэтносу - западноевропейскому или Христианскому миру, который возник в IX веке и

уже с конца XVII века пребывает в инерционной фазе, что связано со стабильностью, цивилизацией и материальным богатством. Россия же только минует фазу надлома, для которого характерен высокий уровень пассионарности населения. Поэтому сомнительной представляется правомерность приложения к России и ее макропроцессу принятого в современном мире эталона - западноевропейской модели цивилизации. Применительно к экономике можно, предположить, что реформы по идеям Хайека-Фридмана будут в современной России малоэффективны. С другой стороны, адекватного ситуации теоретического аппарата, своего рода политэкономии постсоциализма, не существует. Изучать иной опыт должно и нужно, но при использовании опыта западных и восточных стран надо понимать, что это именно чужой опыт.

Геосистемный подход предполагает способность геосистем реагировать на внешние воздействия позволяет говорить о возможности управления ею. В зависимости от скорости и масштабов изменений состояние управляемой геосистемы может быть определено как оптимальное, критическое или катастрофическое. При оптимальном состоянии обеспечивается постоянное развитие геосистемы, без каких-либо ее нарушений. Медленное и плавное отклонение от оптимального состояния, вызванное нарушающими воздействиями, свидетельствует о наступлении кризиса. Бурное изменение структуры геосистем под воздействием внешних импульсов расценивается как катастрофа.

Геосистемам свойственна иерархичность, то есть определенная самоподчиненность. С нею непосредственно связаны принципы организованности и управляемости (например: поселение муниципальное образование) - регион (субъект Российской Федерации) - страна (Российская Федерация). Геосистемы получают «сигналы управления» не только из общества, но и из природы, то есть внешней среды.

Воспроизводственный подход предполагает всестороннее изучение целостных региональных систем как взаимосвязанных сочетаний внутренних элементов (подсистем). Вместе с тем, любое комплексное образование предполагает наличие не только внутренних взаимосвязей, но и внешних отношений и связей. Поэтому исследование региональных воспроизводственных процессов необходимо вести в тесной увязке с окружающей природной средой, в координации с развитием смежных региональных систем.

С позиции методологии системного анализа любая региональная система имеет внутреннюю иерархическую структуру. Например, в хозяйственном комплексе региона выделяются отрасли промышленности (машиностроение, пищевая, легкая и др.) или сельского хозяйства (растениеводство, животноводство) - отрасли народного хозяйства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, торговля, сфера услуг) - межотраслевые комплексы (например, аграрно-промышленный) и сферы деятельности (в частности, инвестиционная). Это - деление «по вертикали». Кроме того, в каждом региональном комплексе можно выделить хозяйство поселка, города, области, крупного экономического района. Такое деление можно назвать «горизонтальным».

Каждый элемент иерархической структуры отличается природным и социально-экономическим своеобразием, особым местом в структуре управления, обладает всеми признаками, присущими системам вообще. Один из них - воспроизводимость всех основных социально-экономических процессов, относительное обособление воспроизводственных циклов.

Сама суть регионального воспроизводственного процесса состоит во взаимообусловленном единстве производства, обмена и потребления, материальных благ. Именно наличие всех фаз воспроизводственного цикла, их относительная законченность (завершенность) в пространстве и во времени позволяют рассматривать регионы в качестве воспроизводственной

системы и одновременно как подсистему более крупной системы - воспроизводственной системы региона.

Производственная подсистема региональной экономики функционирует для создания благоприятных экономических условий жизни общества. Она существует в виде различных организационных форм: акционерных объединений открытого и закрытого типа, объединений с ограниченной ответственностью (ООО), финансово-промышленных групп (ФПГ) и др. Приведение «в действие» производственной системы осуществляется человеческим трудом. Трудовая активность является важнейшей организующей основой всей структуры региональной системы.

По степени связанности производственной и природной сред выделяются отрасли, основывающиеся на использовании земельных, водных, минеральных и лесных ресурсов. Эти ресурсы потребляются, соответственно, в сельском хозяйстве, гидроэнергетике и водном хозяйстве, горнодобывающей и перерабатывающей промышленности, лесном комплексе. Главная особенность природно-ресурсных отраслей - значительное воздействие на природу, поэтому в них особенно важно совершенствовать технологические процессы, нормативно-правовую базу природопользования и охраны окружающей среды.

Развитие инфраструктурной подсистемы региональной экономики направлено, с одной стороны, на создание условий для успешного функционирования производства, а с другой - на формирование социально-духовной среды жизнедеятельности людей. Соответственно, в каждой региональной системе формируется производственная и социальная инфраструктура, предназначенная для создания условий воспроизводства материальных и духовных благ населения. Институциональная подсистема в регионе представлена органами (институтами) законодательной и исполнительной власти регионального уровня. Повышение самостоятельности дискретных территориальных частей общества

предъявляет новые требования к качеству регулирования экономических и социальных процессов.

Каждая региональная система имеет центр (ядро), в котором сосредоточены вещественные и функциональные элементы. Центры могут эффективно развиваться только при наличии периферии, во взаимодействии с нею. Консолидация центра и периферии обеспечивается путем создания линейной инфраструктуры (например, транспортной, то есть магистральной, региональной и внутрихозяйственной составляющих транспортных систем - путей сообщения и подвижного состава).

Проблемный характер региональных исследований всегда был свойственен отечественной науке. Особенно он стал актуальным в условиях индустриализации страны, освоения восточных и северных территорий. В. М. Четыркин (1967 г.) обосновал концепцию узловой хозяйственной проблемы района [1]. В своих исследованиях территориальных структур (экономических районов) он исходил из внутренних противоречий, без которых не может быть развития районов и даже самих районов. Только при наличии противоречивых процессов происходит ломка границ региональных образований, формируются новые образования, в которых связываются в единый узел все факты и явления, свойственные данной территории (району).

Осознание глобальных проблем, охватывающих весь мир, происходит, образно говоря, через призму национальных и/или региональных проблем и противоречий. Поэтому для того чтобы правильно сформулировать и выделить из всего многообразия проблем действительно глобальные, необходимо выявить противоречия и проблемы в пределах национальных и региональных экономик, выработать на государственном и региональном уровнях стратегию их решения.

Воспроизводственные процессы в регионе характеризуются сочетанием динамизма и инерционности, а, следовательно - и внутренней противоречивостью, конфликтностью, проблемностью. Это обусловлено тем, что постоянно «сталкиваются» новые и старые структуры, вновь

возникающие и сложившиеся социально-экономические и духовные процессы, новые и традиционные методы управления.

Развитие организационных начал воспроизводственных процессов, как и самих региональных систем, идет стадийно: они зарождаются, формируются, достигают зрелости, трансформируются. Каждая стадия имеет свои качественные параметры. Сначала от стадии к стадии повышается степень сбалансированности внутреннего функционирования и организации всех элементов. Достигнув стадии зрелости, воспроизводственные процессы в регионе постепенно видоизменяются. Это проявляется в возникновении новых форм природопользования, смене хозяйственной специализации и производственного кооперирования, изменении расселения и форм общения людей. Таким образом, начинается новый этап в региональном воспроизводстве, территориальной организации хозяйства и всей жизни людей.

Каждому иерархическому уровню регионального развития объективно присущи собственные экономические, социальные, геополитические интересы. А с каждым из этих видов интересов согласуются региональные потребности, цели развития. Если между интересами и возможностями воспроизводственного цикла нет должного соответствия, то возникают соответствующие противоречия, которые, переплетаясь, взаимодействуя и обуславливая друг друга, концентрируются в сложные экономические, социальные, экологические и другие региональные проблемы.

Литература:

1. Ю. Н. Гладкий. А. Н. Чистобаев. Основы региональной политики: – СПб.:Изд-во Михайлова В. А., 1998. – с. 47-48.

**«Развитие методологических подходов к управлению стоимостью строительной продукции с целью обеспечения конкурентоспособности на рынке»**

*Емцев Е. М.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный  
Университет*

*Институт Экономики и Права*

Проблема повышения эффективности определения объемов инвестиций на создание строительной продукции весьма многогранна. Точность таких расчетов зависит, как известно, с одной стороны, от качества формирования сметной документации, прежде всего инвесторских смет, объективности расчета цен, а с другой - от фактора времени, т. е. при планировании капитальных вложений необходимо учитывать не только статистические цены на строительную продукцию, но и динамику их изменения в силу действия ряда факторов (инфляции, особых природно-климатических условий, специфики методов организации строительства и др.). Таким образом, основой для определения объемов и планирования инвестиций, направляемых на капитальное строительство, являются текущие цены на строительную продукцию и графики строительства объектов.

Механизмы определения цен и объемов инвестиций на создание строительной продукции существенно различаются в зависимости от назначения и должны разрабатываться для: **различных участников инвестиционного процесса**. Например, порядок обоснования инвесторских смет существенно отличается от порядка обоснования стоимости строительной продукции в составе конкурсных предложений подрядных строительных предприятий или предприятий строительной индустрии (промышленных предприятий) по ценам на материалы (оборудование). Вместе с тем, подрядные предприятия должны владеть механизмами определения стоимости строительной продукции, которые используют инвесторы и заказчики капитального строительства; **различных типов инвестиционно-строительных проектов**. Так, механизмы определения стоимости площадочных и линейно-протяженных объектов (трубопроводов, дорог, линий электропередач и т. д.) существенно различаются. В свою очередь при расчетах стоимости различных типов площадочных или линейно-протяженных объектов также необходимы специальные методики и нормативные базы. Если взять площадочные объекты, то методы определения стоимости строительства объектов жилищно-социального назначения будут существенно отличаться от методов определения стоимости объектов промышленного назначения (например, компрессорных и насосных станций газопроводов и нефтепроводов); **различных регионов Российской Федерации** с учетом природно-климатических и других условий; **различных стадий инвестиционного цикла**. Например, порядок

определения стоимости строительства на прединвестиционной стадии и ранних стадиях проектирования требует применения натуральных и стоимостных укрупненных показателей, обеспечивающих точность сметных расчетов, близкую к рабочему проекту. В процессе детализации проектных решений требования к точности ужесточаются, поэтому необходима разработка механизмов сметных расчетов, которые обеспечивают их преемственность, а значит базируются не на стоимостных, а на натуральных показателях в расчете на единицу строительной продукции (1м<sup>2</sup> или 1 м<sup>3</sup> зданий, 1 км линейно-протяженных сооружений и т. д.); **различных источников финансирования** инвестиционно-строительных проектов. При финансировании их из федерального бюджета необходимо применение федеральных норм и расценок, при финансировании из бюджетов субъектов РФ должна использоваться соответствующая территориальная сметно-нормативная база. При финансировании проектов частными отечественными или зарубежными инвесторами порядок определения стоимости строительной продукции регламентируется соответствующими корпоративными структурами.

Рассмотрим более подробно содержание подходов к оценке строительной продукции в зависимости от перечисленных выше особенностей. **1. Определение стоимости строительной продукции различными участниками инвестиционного процесса.** Инвесторы (заказчики) определяют полную стоимость инвестиционно-строительного проекта, включая стоимость земли, выполнения технических и других условий, проектирования, строительства и эксплуатации объектов. Инвесторские сметы разрабатываются на стадии эскизной проработки проекта, а затем уточняются по мере детализации проектных решений. Для повышения обоснованности инвесторских смет могут применяться натуральные и стоимостные нормы и нормативы по объектам-аналогам и видам работ, а также алгоритмы сметных расчетов, обеспечивающих их высокую точность и преемственность в процессе детализации проектно-строительных решений. Обязательна при этом экспертиза сметной документации инвесторов (заказчиков) с привлечением либо собственных корпоративных, либо независимых экспертов (особенно при финансировании инвестиционных проектов за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и естественных монополий). Часть информации из инвесторских смет может включаться в конкурсную (тендерную) документацию инвесторов (заказчиков) для организации инвестиционных или подрядных торгов.

Подрядные строительные предприятия определяют стоимость подрядных работ, подлежащих выполнению по генеральному подряду или субподряду. Естественно, что они должны владеть как методами сметных расчетов, применяемыми инвесторами (заказчиками), в которых в качестве основы для расчетов используется сметная нормативная база, так и собственными методами, позволяющими с высокой степенью точности

определять сметную себестоимость подрядных работ и степень возможного снижения цены, предложенной заказчиком (или рассчитанной подрядчиком). Основой для таких расчетов является производственная нормативная база конкретного подрядчика.

**2. Определение стоимости инвестиционно-строительных проектов в зависимости от их типа.** Прежде всего, необходим классификатор строительной продукции, обеспечивающий унификацию сметных расчетов для различных групп инвестиционно-строительных проектов. В советское время существовал общесоюзный классификатор зданий и сооружений для определения потребности и централизованного обеспечения материальными ресурсами Госнабом СССР и Госпланом СССР. Данный классификатор после некоторой доработки может быть полезен и в настоящее время, однако, только в целях повышения эффективности материально-технического обеспечения строек. Для оценки строительной продукции необходим новый классификатор, учитывающий специфику зданий и сооружений различных отраслей экономики страны. Как пример решения этой проблемы можно привести систему ценообразования и определения стоимости строительства объектов ОАО "Газпром", в соответствии с требованиями которой все объекты ОАО "Газпром" разделены на две большие группы:

линейно-протяженные объекты, для которых натуральные и стоимостные показатели определяются в расчете на 1 км трассы; площадочные объекты, для которых аналогичные показатели определяются в расчете на 1 м<sup>3</sup> и (или) 1 м<sup>2</sup> здания (сооружения).

Каждая из групп, в свою очередь, разбита на подгруппы в зависимости от типа объекта. Так, линейно-протяженные объекты подразделяются на:

- 1) трубопроводы: газа и нефтепроводы, имеющие специфические особенности строительства. Газопроводы затем классифицируются в зависимости от материалов их изготовления (трубы металлические, полиэтиленовые, из других композитных материалов), диаметра и толщины стенок магистральных и промысловых трубопроводов и т. д. Такая классификация позволяет при наличии по данным подгруппам натуральных и стоимостных нормативных показателей значительно повысить точность и преемственность сметных расчетов на прединвестиционной стадии и ранних стадиях проектирования;
- 2) автомобильные и железные дороги, линии электропередач и другие линейно-протяженные объекты, которые также классифицируются по определенным подгруппам.

Чрезвычайно важным для определения стоимости линейно протяженных объектов является разработка обоснований цен на строительство переходов этих сооружений через искусственные препятствия (реки, дороги, линии электропередач и т. п.), так как их доля в сметной стоимости строительства весьма велика. Например, переходы трубопроводов через реки на основе новых технологий наклонно-направленного бурения являются достаточно

дорогостоящими, однако при значительно меньших сроках их прокладки по сравнению с традиционными технологиями они более эффективны.

На данном примере видно, что стремление к минимизации цены инвестиционно-строительного проекта не всегда оправданно, так как уменьшение сроков реализации, особенно коммерческих проектов, позволяет получить дополнительную прибыль в результате ускоренного ввода линейно-протяженных объектов в эксплуатацию и продажи потребительской продукции на рынке.

Не менее сложной по сравнению с классификацией линейно-протяженных объектов является классификация площадочных объектов. В ОАО "Газпром" она включает в себя следующие подгруппы, которые в свою очередь имеют более детальную классификацию:

Компрессорные станции газопроводов, которые затем классифицируются в зависимости от их типов и мощностей; Установки комплексной подготовки газа; Сооружения для хранения природного газа; Предприятия по производству сжиженного газа; Промысловые сооружения. В инвестиционной программе ОАО "Газпром" значительны объемы строительства объектов жилищно-социального и коммунального назначения. Эта крупная группа объектов в целях формирования для нее унифицированных норм и нормативов на единицу строительной продукции классифицирована по следующим элементам: нулевой цикл, который, в свою очередь, подразделяется на группы в зависимости от его конструктивного решения (полная фундаментная плита, ленточный фундамент из монолитного или сборного железобетона и т. д.); надземная часть, подразделяемая также в зависимости от ее конструктивного решения (каркас в виде "этажерки" со стенами из монолитного бетона, кирпича и других материалов с различными видами утеплителей, виды опалубок, каркасно-панельный вариант в полном или частичном сборном исполнении и т. д.); отделка различных типов; санитарно-технические работы внутренние; электромонтажные работы внутренние; наружные коммуникации различных видов; дороги и благоустройство. При разработке такого классификатора необходимо также учитывать современные технологии строительства различных типов объектов в различных природно-климатических зонах России.

### **3. Региональные особенности определения цен на строительную продукцию.**

Сметные и производственные нормы и нормативы для оценки строительства объектов должны разрабатываться применительно к регионам Российской Федерации. В настоящее время в России сложилась стройная, на первый При Федеральном агентстве по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (бывший Госстрой России) имеется Межрегиональный центр ценообразования в строительстве, а в субъектах Федерации - региональные центры ценообразования в строительстве. Однако единой унифицированной методологии решения имеющихся в этой области проблем пока еще нет. В

качестве положительного опыта комплексного решения проблем ценообразования в центре и регионах можно назвать систему корпоративного ценообразования в ОАО "Газпром". Здесь в один координационный центр поступают все разработки для их унифицированного применения на местах. Координационный центр (в лице ОАО "Газпром") осуществляет единую политику в области ценообразования среди заказчиков и подрядчиков строительства, проектных и научно-исследовательских организаций, поставщиков материалов и оборудования. Основной задачей Межрегионального центра ценообразования в строительстве должно быть проведение единой государственной политики в области ценообразования в отрасли, разработка основополагающих нормативно-методических документов, необходимых для определения стоимости строительной продукции, а задачами региональных центров ценообразования в строительстве должны быть: ежемесячная регистрация цен на строительную продукцию, заработную плату, строительные материалы, изделия и конструкции, услуги организаций строймеханизации, автотранспорта и др. по региону; разработка текущих и прогнозных цен и индексов цен на строительную продукцию и ресурсы, потребляемые в строительстве; подготовка и издание региональных сборников текущих и прогнозных цен по видам строительства, видам работ, основным ресурсам, потребляемым в строительстве; разработка региональных методических документов и сметных нормативов, необходимых для определения стоимости строительства на различных стадиях осуществления инвестиционного проекта.

**4. Особенности определения цен на строительную продукцию на различных стадиях инвестиционного цикла.** Цены на строительную продукцию должны определяться на следующих стадиях инвестиционного цикла: прединвестиционной - в составе эскизного проекта, бизнес-плана, предложений инвесторам и другой документации; инвестиционной - в составе обоснований инвестиций, проекта (инвестиционного проекта), рабочего проекта, рабочей документации и документации по взаиморасчетам за выполненные работы и услуги. При полном или частичном отсутствии рабочей документации на всех стадиях и этапах инвестиционного цикла одной из важнейших является проблема **прогнозной** оценки строительства.

взгляд, схема организации ценообразования в строительстве. В советский период для этого использовались различные виды укрупненных сметных норм и нормативов: преЙскуранты, укрупненные показатели сметной стоимости (УПСС), укрупненные сметные нормы (УСН) и др. В условиях рыночной экономики таких норм недостаточно, кроме того, их разработка требует новых методологических подходов. Главным из них является повышение точности сметных расчетов на любой стадии инвестиционного процесса до уровня, близкого к рабочей документации. Передовой отечественный и зарубежный опыт показывает, что погрешность в сметных

расчетах и обоснованиях объемов инвестиций не должна превышать 10%, иначе точность расчетов по обоснованию экономической эффективности инвестиционных проектов, затрат, договорных цен и других показателей становится слишком низкой, следствием чего будет значительное увеличение экономических и других рисков.

Имеется отечественная методология определения прогнозных цен на строительство различных типов объектов для различных регионов России, обеспечивающая высокую точность сметных расчетов на всех стадиях инвестиционного процесса. Данная методология подробно изложена в [1, 2]. Для прогнозного определения стоимости строительства линейно-протяженных объектов, в частности, линейной части трубопроводов различных диаметров, разработаны эффективные методики, прикладные программные комплексы и нормативные базы, которые обеспечивают быстрое формирование локальных (традиционных и ресурсных), объектных и сводных смет при различной полноте исходных данных. По мере увеличения точности исходных данных уточняется сметная стоимость строительства объектов. Вместе с тем, при ограниченном объеме исходной информации (например, известны только протяженность и диаметр трубопроводов) имеется возможность получения всех видов смет благодаря наличию в базе данных программных комплексов физических объемов работ, трудоемкости, машиноемкости, материалоемкости и текущих цен по всем видам ресурсов, а также видам работ и услуг объектов-аналогов, привязанных к регионам. Аналогичные механизмы создаются и для площадочных объектов, однако здесь используется не полная номенклатура ресурсов, а база данных по ресурсам-представителям.

**5. Особенности определения цен на строительную продукцию при различных источниках финансирования инвестиционно-строительных проектов.** Финансирование инвестиционно-строительных проектов может осуществляться из различных источников: средства из федерального бюджета РФ, средства из бюджетов субъектов РФ, средства частных отечественных и зарубежных инвесторов, или быть смешанным из перечисленных выше бюджетов, например, при частичной государственной поддержке финансирования определенных проектов. Инициаторы инвестиционно-строительных проектов могут использовать для их реализации также собственные и заемные средства. В случае привлечения заемных средств к определению цен на строительную продукцию предъявляются особые требования кредиторов.

Опыт реализации крупных инвестиционных проектов на территории Российской Федерации с привлечением иностранных инвестиций, как, например, первого в отечественной истории крупномасштабного частного проекта по добыче и транспортировке нефти (Каспийской трубопроводной системы) на основе инвестиций гигантских зарубежных нефтегазовых компаний (Шелл, Шеврон, ВР и др.) показал, что наиболее эффективными являются ресурсные методы определения цен и обоснования объемов

инвестиций, которые позволяют наиболее точно формировать инвесторские сметы, конкурсные предложения подрядчиков и поставщиков ресурсов, договорные цены. С учетом опыта реализации данного и других крупномасштабных инвестиционных проектов (Ямал-Европа, Голубой поток) разработана отечественная методология определения стоимости строительства объектов в текущих ценах.

В отечественной практике, особенно при финансировании проектов государственного назначения из федерального бюджета, широко используются индексные методы определения цен на строительную продукцию, в частности базисно-индексный и ресурсно-индексный. Однако, на наш взгляд, необходим постепенный переход от индексных к ресурсным методам расчета с созданием у заинтересованных участников инвестиционного процесса системы мониторинга текущих цен на ресурсы-представители, а также внедрения современных информационных технологий определения цен на строительную продукцию с повышением точности сметных расчетов на всех стадиях инвестиционного процесса.

Таким образом, можно сформулировать основные требования к составу и содержанию современной сметной нормативной базы, предназначенной не только для разработки рабочей документации, но и для формирования обоснований инвестиций, инвесторских смет, конкурсной документации заказчиков и подрядчиков, а также договорных цен. Разработка таких норм и нормативов, как показывает мировой опыт, не менее сложная задача, требующая привлечения специалистов не только сметчиков и технологов, но и опытных топ- и проект-менеджеров. Данная нормативная база должна основываться на унифицированной классификации: объектов-представителей (объектов-аналогов), представляющих представительную выборку всех типов зданий и сооружений; элементных видов работ (согласно ГЭСН и ТЭСН); укрупненных видов работ-представителей, определяющих основную долю (не менее 90%) стоимости строительной продукции; материалов-представителей, определяющих основную долю (не менее 90%) стоимости материалов и оборудования.

Совершенствование элементной сметной нормативной базы 2000 г. (ГЭСН, ТЭСН, ФБР, ТЕР, ценников) для различных типов объектов и регионов России должно осуществляться в виде: добавления в существующие сборники новых более эффективных строительных технологий, средств большой и малой механизации, в том числе импортных; переработки нормативов трудоемкости и машиноемкости выполнения работ и услуг с учетом требований не только технологических карт, но и реальных поточных графиков строительства, в которых обосновываются вынужденные простои строительной техники и трудовых ресурсов по организационно-технологическим, природно-климатическим и другим условиям производства работ; переработки стоимостных нормативов в ФБР (ТЕР), в том числе заработной платы и затрат на эксплуатацию строительных машин и

механизмов, с учетом изменения различных тарифов, инфляционных и других факторов (в случае применения индексных методов расчета); разработки системы мониторинга рыночных цен на все виды ресурсов (ресурсы-представители) по регионам, потребителям и поставщикам. Такая работа должна проводиться органами как федерального и регионального управления (по объектам соответствующего финансирования), так и корпоративного управления в интересах конкретных инвесторов, заказчиков и подрядчиков инвестиционно-строительных проектов.

#### Список литературы

1. Асаул А.Н. Сервисная концепция маркетинга в строительстве/ Экономика строительства, М., № 10-1997.
2. Асаул А.Н., Батрак А.В. Финансово-строительные группы - основа региональных строительных комплексов/ Экономика строительства, № 3, 2000.
3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. Учебник./ под общ. ред. Багиева Г.Л., "Экономика", М., 1999.
4. Батрак А.В. Критерии эффективности деятельности корпоративной структуры/Экономика строительства, № 11, 2000.
5. Батрак А.В. Подходы и принципы оценки эффективности корпоративной структуры/Вузовский сборник, СПбГИЭУ, 2000.
6. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М.: МАЭП, ИИП "Калита", 2000.
7. Борисова А.А. Деловая активность в строительстве/ Экономика строительства, М., № 7, 2000.
8. Бушуев Б.С. Использование зарубежного опыта при формировании новых экономических структур и рынка в строительстве/ Экономика строительства, М., № 11, 1991.
9. Доничев О.А., Рейнгольд Е.А. Инвестирование жилищного строительства/ Экономист, М., № 4 - 2000.
10. Доничев О.А., Рейнгольд Е.А. Инвестиционный климат и социальная направленность капитального строительства/ Экономика строительства, М., № 5 - 2000.
11. Заренков В.А. Проблемы развития строительных компаний в условиях российской экономики. - СПб., Стройиздат СПб, 1999.
12. Интегрированные финансово-промышленные структуры/под ред. Турчака А.А., "Наука", СПб., 1996.
13. Казанский Ю.Н., Немчин А.М., Никешин С.Н. Строительство в США и России. Экономика, организация и управление. - СПб., ДваТри, 1995.
14. Каплан Л.М. Проблемы перестройки экономики строительства при переходе к регулируемому рынку/Экономика строительства, М., № 2-5,1991.
15. Когут А.Е., Литовка О.П., Агафонов Н.Т. Социально-экономическое развитие крупных городов России/Вопросы экономики, № 6,1993.

16. Кондратенко Ю.И. Современное состояние инвестиционной деятельности и проблемы финансирования капитальных вложений/ Экономика строительства, М., № 8,1999.
17. Кондратенко Ю.И., Кондратенко Е.И. Проблемы инвестирования реального сектора экономики в условиях становления рынка/ Экономика строительства, М., №4,1999.
18. Кулибанов В.С. Территориальные аспекты управления строительством/ Экономика строительства, № 1 - 12, М., 1989.
19. Лычкин Ю., Костецкий Н. Капитальное строительство: состояние и перспективы развития/ Экономист, М., № 2 - 2000.
20. Мерсер Д. ИБМ. Управление в самой преуспевающей корпорации. Пер. с англ. - М.: Прогресс. 1991.
21. "Об акционерных обществах", № 208-ФЗ от 26.12.95. (изменения от 13.06.96).
22. Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины/ Учеб.-справ, пособие, под ред. Васильева В.М., М.-СПб., 1998.
23. Петухов В.Н. Корпорации в российской промышленности: законодательство и практика. Научно-практическое пособие. М.: Городец, 1999.
24. Печникова Л.Р. О работе организаций строительного комплекса в 1997 - 1999 годах / Экономика строительства, М., № 7, 2000.
25. Попелов А.А. О факторах, влияющих на формирование инвестиционного климата в России/ Экономика строительства, М., № 12- 1999.
26. "Программа содействия формирования финансово-промышленных групп", утв. Постановлением Правительства РФ от 14.01.1995 г./СЗ РФ, 1995, № 4.
27. Резниченко В. С., Ленинцев Н. Н. Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве. Справочное пособие с методиками и примерами расчетов. М.: 2004. - 468 с.
28. Резниченко В. С., Ленинцев Н. Н. Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве. Справочное пособие с методиками и примерами расчетов. 2-е издание, М.: 2005. - 516 с.
29. Семенов С.М., Березин В.П. Совершенствование методологических основ управления деятельностью строительного комплекса/ Экономика строительства, № 2, М., 2000.
30. Томилов В.В. Организационная культура и предпринимательство. Учебное пособие / СПб ун-т Экономики и финансов, каф. маркетинга - СПб: Издательство СПб ун-та Экономики и финансов, 1994.
31. Томилов В.В., Роботов А.С., Зубарев А.А. Маркетинговые решения в деятельности строительных предприятий. - СПб.: Изд-во Спб ГУЭФ, 1997.
32. Управление в строительстве. Учебник для вузов / Васильев В.М., Панибратов Ю.П. и др. - М.: Изд-во АСВ, 1994.
33. Управление строительными инвестиционными проектами./ Учебное пособие, под ред. Васильева В.М., Панибратова Ю.П., М.-СПб., 1997.

34. Яковлев В.А. Концепция, методы и модели повышения эффективности управления мегаполисом (агломерацией) в современных условиях/ ГУУ. - М.: 1999.

35. Якутии Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М.: ЗАО Издательский дом "Экономическая газета", 1999

### **К проблеме сохранения архитектурного наследия.**

*Кравченко И.Г. аспирант кафедры философии, социологии и психологии  
ВолГАСУ*

Современные тенденции общественного развития сопряжены с процессом переосмысления исторических, духовных, культурных ценностей прошлого и поиском новых аксиологических основ. Каждый новый этап в развитии как общества в целом, так и культуры в частности есть переосмысление «старого», преломление его сквозь призму обновленных ценностных представлений и выведение «нового», несущего в себе на «генном» уровне базовые ценностные установки и культурные достижения прошлого. Все новое, так или иначе интегрирует в себе культурные ценности прошлого, и закон преемственности есть общий закон развития культуры и архитектуры как элемента, воплощающего в своей материальности духовную культуру общества.

В данном контексте любое новаторство можно представить как развитие традиции на новом временном этапе, как ускорение процесса эволюции культуры и сознания, не разрыв этого процесса, а некое качественное слияние, которое впоследствии становится истоком потока «нового» и «современного», проходит проверку временем, подлежит осмыслению и адаптации. Все архитектурные объекты, несущие в своих образах общие и особенные проявления духовных идеалов и экономических возможностей своего времени, представляют эпоху в целом, следовательно, являются частью общечеловеческой культуры. Сохранение и включение в современные материально-пространственные структуры архитектурных памятников прошлого как документов материального и художественного социального опыта делают историю зримой и реализуют целый спектр специфических функций архитектуры - функций эстетической и информационной, воспитательной и социальной. Архитектурные памятники всецело определяют эстетическую структуру среды и обеспечивают необходимый уровень психологической комфортности. А также являются хорошо узнаваемыми визуальными символами той или иной эпохи. Не

случайно каждый правитель вне зависимости от государственного устройства стремится именно в архитектуре увековечить свое правление.

Вместе с тем, архитектурные памятники являются важным, а в отдельных случаях и определяющим элементом архитектурной среды, под которой понимаются не только архитектурные реалии, но и жизнь, их наполняющая и развивающаяся во взаимосвязи с особенностями деятельности, быта и формы поведения жителей.(1) Общеизвестно, что одна из форм существования этноса - это среда его обитания, где он может оставаться самим собой, кормящем - питающим - воспитующем, ландшафте. В иной природной среде происходит вполне закономерная трансформация бытовой и экологической культуры, фольклора, языка. Потеря «архитектурной исторической среды» ведет также к негативным последствиям.

Архитектурная среда имеет особое значение в формировании ценностных установок индивида. Человек пытается осознать свое присутствие и значимость в мире для себя самого и происходит это, через пространственно-временные ориентиры. «Исследования последних лет все больше подтверждают, что наиболее фундаментальным свойством нервно-психической деятельности человека является ее пространственно-временная ориентация, в принципе адекватная четырехмерному восприятию окружающего мира. Распределение функций между полушариями опосредуется через пространственно-временные факторы». (2)Человеку свойственно желание структурировать свое индивидуальное пространство, и не последнюю роль в данном процессе принимают архитектурные памятники через художественный образ, осуществляя данную задачу.

Не смотря на то, что архитектурная среда является искусственно созданной, она, как правило, не противоречит природной среде, поскольку формируется во взаимосвязи с общественными процессами и потребностями. Таким образом, объекты архитектурного наследия нельзя назвать пассивным отражением окружающей действительности. Они представляет собой результат деятельности не отдельных людей, а возможно социальных групп, находящихся в конкретной исторической ситуации и имеющих определенные ценностные установки и ориентиры.

Формирование определенной архитектурной среды является необходимым условием гармонизации отношений между человеком и пространством его обитания, поскольку любая территория, любое местоживание содержит определенную «память места». При этом важно проследить эволюцию роли и места памятника в среде, процесс его возникновения, существования в прошлом и «интеграции» в современные условия.

Процесс «включения» памятника в среду обитания человека зависит от множества факторов - его местонахождения, социальной значимости, соотношения его с системой ценностных ориентиров, установок, сложившихся у населения, актуализацией его в данных социальных условиях.

Архитектурное творчество структурирует пространство через придание ему определенных значений в рамках существующей социально-мифологической картины мира. И, являясь «отпечатком эпохи» в отличие от других видов памятников, архитектурные в большей степени сохранены в первоизданном виде и не искажены интерпретациями. Но вышесказанное не означает, что архитектурному наследию ничего не угрожает. Угроза заключается в многократной смене эстетических приоритетов за короткий исторический период.

Исследуя феномен архитектурного наследия, вполне правомерно сопоставить понятие архитектурной и экологической среды, которые выполняют схожие функции. Природа в отношении к наследию проявляется в двух формах: в виде среды культурного наследия и непосредственно, в виде природного наследия. Архитектурный памятник, лишаясь своего природного непосредственного окружения, сохраняет, как правило, свои утилитарные функции (культового сооружения, музея, рекреационно-туристского объекта). Но при этом теряется его уникальность целостного объекта наследия.

Опираясь на диалектику художественной формы А.Ф. Лосева, область архитектурной риторики можно определить как сферу функционирования мифа, а поскольку архитектурное творчество структурирует пространство через придание ему определенных значений в рамках существующей социально-мифологической картины мира, то о каждом архитектурном произведении можно сказать, что оно несет в себе некую смысловую нагрузку.<sup>(3)</sup> Архитектурный «смыслообраз» выступает как возможность, необходимость фактического осуществления которого реализуется в конкретной архитектурно-пространственной форме. Архитектурные памятники, как доминирующие в материально-пространственной структуре, выполняют функцию ценностных ориентиров. Как нам представляется, существует непосредственная взаимосвязь между эстетической сущностью архитектурного произведения, механизмами его воздействия на определенный субъект и формами его социального существования.

Сохранение - это своеобразное «консервирование» информации в материальных артефактах, как для современников, так и для потомков. Если информация, закодированная в любом другом объекте наследия

подвергается интерпретации как правило одного или группы исследователей, а затем оглашается в рамках определенной идеологической системы (политической или эстетической), то архитектурный объект подвергается оценке каждого индивида и воспринимается в большой степени исходя из личной оценки.

Так, умозрительное представление воспроизводит характерные черты предметов, и опора на них (а не на слова) при осуществлении мыслительных операций составляет сущность визуального мышления. Архитектурный памятник, является продуктом визуального мышления и представляет собой обобщенную социально-значимую информацию, легко усваиваемую воспринимающим субъектом. Но образы должны быть овеществлены или озвучены, то есть каким-то образом «означены», представлены знаками-символами, а частью знаковой системы культуры являются именно архитектурные произведения, выполняющие функцию фиксирования социально-значимой информации.

#### **Примечание**

1. Хартия архитектурного наследия // Реставратор. 2000. №2. С.48
2. Андреев И.Л. Связь пространственно-временных представлений с генезисом собственности и власти // Вопросы философии. 1999. №4. С.54.
3. Кучмаева И.К. Культурное наследие: современные проблемы. - М.: Наука, 1987. С.25.

### **Состояние и перспективы развития экологического страхования в РФ**

*Степаненко О.С. Преподаватель кафедры ФБУиА Никонова Ю. А.  
Волгоградский государственный архитектурно-строительный  
университет*

На сегодняшний день в Российской Федерации отсутствует эффективная система предупреждения и возмещения вреда, причиненного окружающей среде.

Одним из эффективных экономических инструментов охраны окружающей среды и регулирования хозяйственной деятельности в сфере природопользования может стать страхование, способное выполнять превентивную, контролирующую, социальную, компенсаторную и инвестиционную функции.

Федеральное законодательство, действующее в сфере природопользования и охраны окружающей среды, предусматривает ответственность субъектов хозяйственной деятельности за нарушение норм и правил природопользования и возмещение ущерба, нанесенного

окружающей среде, имуществу и здоровью населения, однако в большинстве случаев не предоставляет конкретного механизма компенсации причиненного вреда.

В настоящее время в России не создано благоприятных условий, стимулирующих интенсивный рост и развитие страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды. В связи с чем, у российских страховых компаний отсутствуют реальные возможности обеспечивать полноценной страховой защитой риски по крупным объектам природопользования, в особенности экологические риски в полном объеме ожидаемого ущерба.

Таким образом, в существующих законах и законопроектах под экологическим страхованием понимается, в основном, гражданская ответственность лиц, осуществляющих экологически опасную деятельность (ими могут быть как юридические, так и физические лица, причем, в некоторых актах физические лица не обязательно должны быть индивидуальными предпринимателями), за вред, который может быть причинен в результате аварийного загрязнения окружающей среды, жизни, здоровью, имуществу третьих лиц, а также окружающей природной среде (природным объектам), причем причиной аварийного загрязнения может быть не только техногенная авария, но и стихийные бедствия и катастрофы.

*Актуальность темы исследования.* Одной из важнейших причин современной неблагоприятной экологической обстановки в стране являются недостаточные масштабы финансирования природоохранных мероприятий, нарушение пропорций в темпах использования природно-ресурсного потенциала и их поддержания. Недостаточные объемы финансирования, собственных средств предприятий - природопользователей на мероприятия по снижению негативного воздействия на экосистемы и предотвращение

экологических аварий на производстве не способствуют улучшению состояния окружающей природной среды.

Как финансовая категория экологическое страхование находится в тесной связи с финансами. Его механизм определяется движением денежной формы стоимости при формировании и использовании целевых фондов, денежных средств в процессе перераспределения доходов и накоплений. Перераспределительные денежные отношения при страховании обуславливаются наличием страхового риска и возможностью возникновения материального и иного ущерба.

*Цель любого страхования* - возмещение убытков, и цель страхования экологических рисков - покрытие убытков страхователя, связанные с необходимостью возместить ущерб, который понесли третьи лица в результате загрязнения окружающей среды, явившегося следствием деятельности страхователя.

Теоретически величина страховой суммы состоит из затрат на предупреждение аварийного загрязнения и оценки воздействия загрязненной

среды на реципиента. Для страхователя первое представляет дополнительные, неоправданные расходы в случае отсутствия договора экологического страхования. Для общества и третьих лиц, в чью пользу заключается договор страхования ответственности за аварийное загрязнение среды, такие затраты - часть возмещаемых потенциальных убытков. Осознавая это и оценивая возможное страховое возмещение, страховщик либо сам выделяет средства на предупреждение аварий, либо понуждает (экономически стимулирует) страхователя на природоохранные мероприятия. Их можно либо осуществить, либо учесть в расчете страховой суммы.

Вторая составляющая страховой суммы - это убытки, в результате поступивших в окружающую среду вредных веществ на и экологическое страхование выступает как страхование ответственности за аварийное загрязнение среды источниками повышенной экологической опасности. Таким образом, обязательное экологическое страхование будет гарантией возмещения ущерба, а также создаст условия и обеспечит экономическое стимулирование предотвращения аварийного загрязнения окружающей среды.

К специальным страховым фондам для целей экологического страхования следует относить государственный фонд экологического страхования, резервные фонды превентивных природоохранных мероприятий страховщиков и фонды самострахования.

*Виды экологического страхования:*

- страхование ответственности владельцев источников повышенной экологической опасности, на случай загрязнения окружающей природной среды, причинения вреда жизни и здоровью физических лиц; воздействия реципиентов
- страхование природных объектов и комплексов на случай наступления чрезвычайных экологических ситуаций, обусловленных стихийными бедствиями; страхование жизни и здоровья физических лиц на случай наступления чрезвычайных экологических ситуаций, обусловленных стихийными бедствиями и техногенными авариями.

*Экологическое страхование может проводиться в обязательной или добровольной форме.* В рамках добровольного экологического страхования страховая компания предоставляет страховую защиту гражданской (имущественной) ответственности страхователя за ущерб, причиненный третьим лицам в результате внезапного, непреднамеренного и неожиданного загрязнения окружающей природной среды. При добровольном страховании страховые платежи регулируются только договором между страхователем и страховой фирмой. Что касается обязательного экологического страхования, то нужно сказать, что в настоящее время оно осуществляется путем включения экологических рисков в перечень рисков, подлежащих обязательному страхованию определенными категориями предприятий — источников повышенной опасности.

Основной проблемой в развитии экологического страхования, на наш взгляд, является отсутствие системного подхода к рассмотрению экологического страхования в целом.

Именно поэтому на сегодняшний день: > отсутствуют единые подходы к экологическому страхованию, которые бы полностью разделяли ученые, государственные чиновники, экологи, страховые организации; > действующее законодательство представлено фрагментами экологического страхования, зачастую прописанного таким образом, что оно не может осуществлять свое предназначение в полной мере или вообще находится не в рабочем состоянии, так как не соответствует действующему страховому законодательству.

*Одной из важнейших функций* страхового механизма в сфере природопользования и охраны окружающей среды является предупреждение наступления возможных неблагоприятных событий.

Формирование страховыми организациями специальных резервов предупредительных мероприятий по видам страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды может стать весомым вкладом в финансировании целевых расходов на обеспечение экологической безопасности отечественных предприятий.

Страхование экологических рисков на Западе является мощным финансовым механизмом, регулирующим целый ряд проблем, касающихся обеспечения работы предприятий, их ответственности перед третьей стороной, а также вопросов охраны окружающей среды.

В зарубежных странах общественность становится все более чувствительной к рискам, связанным с окружающей средой. В добавление, техническое и законодательное регулирование, целью которых являются

предприятия и процессы, воздействующие на состояние окружающей среды, становится все более многочисленными и жесткими.

Таким образом, на сегодняшний день можно констатировать факт того, что механизм условно обязательного страхования ответственности за вред, причиненный окружающей среде, с включением страховых взносов в себестоимость продукции в определенном объеме распространяется лишь на ограниченное количество видов хозяйственной деятельности, и не обеспечивает в достаточной мере необходимое страховое покрытие. В то же время внедрение добровольных видов страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды идет медленно в связи с отсутствием методологической базы и необходимых стимулов к развитию страхования. Поэтому импульсом для развития страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды может стать либо принятие специальных законов об обязательных видах страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды, либо целенаправленное развитие стимулов добровольного страхования.

Предупредительные мероприятия должны быть необходимыми и целесообразными при условии, что финансирование таких расходов значительно снизит возможные риски.

Приоритетными направлениями в развитии общественной инициативы должны стать такие мероприятия, как последовательная экологизация общественного производства, поэтапный перевод промышленности на малоотходные технологические процессы и комплексные безотходные производства, представление и защита интересов лиц, пострадавших от негативного влияния на окружающую природную среду и др.

Особое внимание должно быть уделено экологическому образованию и воспитанию населения, разъяснению и пропагандированию целей и принципов страховой защиты, усилению роли общественности и СМИ по вопросам развития страхования в сфере природопользования и охраны окружающей среды.

### **Традиции в системе культурно-исторического наследия.**

*Кравченко И.Г., кафедра ФСиГ  
Волгоградский государственный архитектурно-строительный  
университет*

В современной России мы наблюдаем заинтересованность общества национальным наследием, и это не случайно, поскольку именно сейчас происходят процессы коренных изменений в массовом сознании, связанные с построением новой картины мира уже на базе ценностей постиндустриальной цивилизации. Наследие представляет собой один из факторов стабильности существования общества и является одним из индикаторов, регистрирующих неблагоприятные тенденции в общественном развитии. «Конечно, невозможно с механической точностью определить качественно и уровень освоения наследия, и все же - в наши дни освоение историко-культурного наследия - это своего рода показатель продвинутости социума по пути цивилизации, мера перехода к социально организованному обществу». (1)

Одним из важных элементов культурно-исторического наследия являются традиции. Традиции способствуют сохранению устойчивых форм общественных отношений, но вместе с тем, традиции не являются величиной постоянной, они взаимозависимы от общественного мнения, массовых привычек, политического устройства и многих других факторов.

В настоящий момент, в условиях перехода к новым мировоззренческим ориентирам, одним из проявлений которого являются глобальные изменения, традиции приобретают новую функцию - диалоговую (коммуникативную). Ведется ли диалог в данном случае и с прошлым, обращена ли такая

цивилизация к истокам? Обращение к истокам и к совсем недавнему наследию является, на наш взгляд, единственно возможным фактором, способным переориентировать систему ценностных установок и дать возможность различным культурам вести диалог на равных.

Традиции включает в себя общественные установки, идеи, ценности, нормы поведения, обычаи, обряды, ритуалы с соответствующей символикой. Причем ритуалы являются непременным элементом обрядов, а последние, в свою очередь, входят в обычаи. Таким образом, традиции представляют собой не только информацию общечеловеческого характера, передаваемую из поколения в поколение, они являются отражением изменяющейся социально-политической и культурной ситуации.

Традиции являются одной из форм организации сознания, особенно обыденного и непосредственно отражают все социально значимые изменения, происходящие в обществе. В условиях постиндустриальной цивилизации, когда появились новые типы коммуникаций, существуют реальные возможности активно влиять на ход создания новых традиций, а также реанимировать те, которые по ряду причин, в том числе и политических, утратили значение и массовость.

Помимо целенаправленного процесса формирования традиций на государственном уровне мы можем наблюдать «стихийный» характер закрепления и передачи традиционных поколений на уровне семьи. Семья является одним из субъектов-трансляторов информации, способствующей адаптации и функционированию личности в обществе. Это связано с тем, что «знания», получаемые в семье, эмоционально окрашены и не требуют рациональной оценки, а воспринимаются как данность. Семья как социальный институт всегда была ориентирована на прошлое, на сохранение традиций и повторение уже знакомых в прошлом и безопасных действий. Сегодняшняя ситуация разрушения семьи как хранителя и транслятора социально-значимых ценностей может привести к разрушению одного из самых действенных бесконфликтных каналов преемственности информации. Таким образом, можно сделать вывод, что данный канал трансляции социально значимой информации безотказно работающий на протяжении практически всей истории существования общества в современном мире дает сбой. В тоже время нельзя говорить о тотальном разрушении социальных корней, поскольку многие люди сознательно стремились сохранить свои социальные корни и историю своих предков. Интерес к своему прошлому не случаен, одно из объяснений массового интереса людей к своим социальным и историческим корням связано с резкой сменой социальных ориентиров, разрушением старой самоидентификации и поиском новой. Рассуждая о традиции, следует обратить внимание на ритуал как одну из составляющих традиции. Ритуал как явление в большей степени рассматривается в рамках этнологии, этнографии, культурантропологии, но в контексте данной работы нам близко определение ритуала, которое принадлежит социологам Дж. и А. Теодорсонам. «Ритуал - это культурно стандартизованный набор действий

символического содержания, совершаемый в ситуациях, предписываемых традицией. Слова и действия, составляющие ритуал, определены очень точно и весьма мало изменяются, если вообще сколько-нибудь изменяются, от одного случая совершения ритуала к другому. В ритуалах часто используются священные объекты, и предполагается, что в конце ритуала его участники должны испытывать общий эмоциональный подъем». (2) Ритуал транслирует ключевые моменты необходимые для поддержания жизнедеятельности сообщества, вычлняя только то, что способствует выживанию, исключая все остальное. Современное общество не нуждается в передаче всей информации из поколения в поколение. Информация, необходимая для поддержания жизнеспособности общества, кодируется и адаптируется к современным условиям и ритуалы транслируют те ценности, которые способствуют поддержанию целостности общества как системы. В основе ритуала лежат суггестивные образы, которые формируют чувство сопричастности индивида к сообществу «мы». Восстановление в памяти и реактуализация определенных событий помогает человеку ощущать свою сопричастность с реальностью, определенные повторения внушают уверенность в существовании незыблемых ценностей. Люди, в процессе ритуала, становятся современниками подвигов, совершенных их предшественниками. Человек под воздействием ритуальных действий способен «конструировать реальность», что помогает ему примириться с быстротечным временем. Ритуал ориентирован на предметный образ и одновременно глубинный смысл, который не всегда поддается только рациональной дешифровке. Ритуал является символическим преобразованием переживаний, которые нельзя адекватно выразить никаким другим способом. Ритуалы в различных сферах современного общества фактически стали определять характер культурного потребления. Сейчас мы можем наблюдать в государственной политике осуществление отдельных - «знаковых» - масштабных проектов, с помощью которых происходит манипуляция и обеспечивается массовая общественная поддержка властным структурам. Дюркгейм, проводив анализ различных функций ритуала, выделил «коммеморативные» ритуалы под которыми понимал воспроизведение прошедшего. Обращение и воспроизведение славно го прошлого было бы невозможно без «смыслообразов» культуры, которые материализованы в памятниках. (3) То есть, ритуал - это своеобразное взаимоотношение индивидов, различных других субъектов (конкретных социальных групп) и общества как некой особой превосходящей реальности, требующей ритуального поклонения. Основная социальная функция ритуала заключается в том, что он своей повторяемостью и неизменностью стабилизирует социальную структуру. Выяснилось, что отбрасывание одного за другим элементов ритуала последовательно, шаг за шагом ведет либо к уничтожению, либо к трансформации соответствующих институциональных образований. Выпадение элементов из общественной структуры может привести к ее уничтожению. Таким образом, ритуал и традиция в

современном обществе играют роль буфера, поскольку новые мировоззренческие доминанты, связанные с ценностями уже постиндустриальной цивилизации, нивелируют и часто уничтожают традиции. Но традиции представляют собой важный канал трансляции информации, в том числе и эмоционально значимой, потеря которой может дестабилизировать общественную структуру. Поскольку именно эмоциональная информация способна объединить, создать ощущение причастности человека к происходящим событиям и прошлому, которое всегда эмоционально насыщено. Ритуалы в определенных видах деятельности являются фундаментом социального порядка, могут усилить групповое единство, в период кризиса снимают ощущение тревоги и неблагополучия.

Но нередко в обществе мы имеем ценностные ориентации, которые противоречат доминирующим ценностям. Мы можем наблюдать, как обрываются традиции, или ситуацию, когда индивид или общность индивидов вынуждены жить в разных традициях, разных культурах одновременно, постоянно приспосабливаясь к новым изменяющимся обстоятельствам. Такая ситуация зачастую приводит к дезориентации в системе ценностей и обращение к прошлому, к памятнику как эмоционально-насыщенному символу позволяет человеку или общности прийти к условному равновесию.

Современный человек вполне осознает факт непохожести своих представлений и представлений человека прошлого. Осознание происходит через пронизывающие сознание «универсальные категории», такие как природа, время, пространство, судьба. Данные категории в своей совокупности образуют «модель мира» - ту «сетку координат», при посредстве которых люди воспринимают действительность и строят образ мира, существующий в их сознании». (4)

Следует отметить, что в традиционном обществе социально-значимая информация была четко социально дифференцирована и закрыта для непосвященных, и в каждом из социальных слоев обладала необходимой для самосохранения устойчивостью. В современном обществе в условиях социальной мобильности, такая информация является атрибутом всего общества в целом, что стирает грани между различными социальными субъектами.

Нельзя забывать об обрядовой стороне традиций, специальных церемониалах и ритуалах, символическим ядром которых также был и остается памятник. Не случайно все идеологические системы использовали ритуальные действия и церемониалы. Это связано с сильным эмоциональным воздействием, которое оказывает включенность человека в происходящее.

Символическим ориентиром традиций является памятник и все вышеизложенное, на наш взгляд, требует более пристального внимания к данному социальному феномену. По словам К. Ясперса «наши мысли о будущем влияют на то, как мы видим прошлое и настоящее». (5)

Памятник, таким образом, выполняет роль транслятора традиционных норм и ценностей конкретного общества. При этом любой артефакт не может являться памятником, он должен стать эмоционально привлекательным для субъекта его воспринимающего. Здесь необходимо отметить, что на определенных этапах общественного развития те или иные артефакты становятся более значимыми. Так, вплоть до 90-х годов наиболее значимыми были памятники, связанные с революционными событиями, происшедшими в нашем городе, сейчас же мы отдаем предпочтение культовым архитектурным памятникам XIX - начала XX вв., поскольку общество пытается восстановить утерянный при социалистическом этапе развития пласт ценностно-значимой информации.

Таким образом, традиции в современном мире не только не утратили объективной основы своего существования, но и являются фактором, способствующем поддержанию целостности общества как системы, структурированию отдельных социальных общностей, формированию ценностных ориентации индивида. Следует также отметить факт усилившейся востребованности гуманитарных, исторических знаний, потребности в мировоззренческих ориентирах, компенсирующих возникший в обществе вакуум общенациональных ценностей и идей.

Памятник, являясь транслятором традиции, способствует поддержанию определенного равновесия и сбалансированности систем ценностей различных поколений. То есть памятник конституирует общность на различных уровнях - этническом, социокультурном, межпоколенческом.

#### **Примечание**

1. Иконников А.С. О ценностях подлинных и мнимых. / Наше наследие. - 1990. № 1.С. 4.
2. Красельников П.А. Проблемы сохранения культурного наследия России. // Наследие и современность. Вып. 2. 1995. С. 31.
3. Я.Э. Голосов кер. Логика мифа. М. Наука. 1987. С. 128
4. Гуревич А.Я. Категории средневековой культуры. М. 1972. С. 15-16.
5. К. Ясперс «Смысл и назначение истории». М. 1991. С. 155.

**Фитбол — это модно и эффективно.**

*Доцент СФ ВолгГАСУ Володина И. В.  
Секачева Е.Ю.*

Все гениальное просто. Может быть, поэтому изобретение фитбола (фит — оздоровление, Ball — мяч) сравнивают с изобретением простого колеса.

Еще пять лет назад об этом чуде никто и не слышал. Вернее, фитбол применяли профессиональные тренеры, но о массовом использовании не могло быть и речи.

Сегодня, наоборот, вы не найдете зала, где бы эти яркие мячи не бросались в глаза, не говоря уже про групповые классы или индивидуальный тренинг. Даже во многих продвинутых компаниях, где заботятся о состоянии здоровья своих сотрудников, фитболы заменяют офисные стулья и кресла. К опытным специалистам по фитболу выстраиваются очереди. Мы обязаны появлением этого чудо-тренажера швейцарскому врачу-физиотерапевту Сюзан Кляйнфогельбах, которая придумала его в 50-х годах прошлого столетия. Отсюда и второе название — швейцарский мяч. Поначалу его использовали исключительно в лечебных целях — для реабилитации больных с нарушениями в центральной нервной системе, то есть лечили больных церебральным параличом.

Свой вклад в развитие фитбола внесла и американка — врач-физиотерапевт Джоан Познер Мау-эр, которая в 80-х годах использовала мяч для восстановления больных после травм позвоночника.

В наше время мяч одинаково верно служит и больным и здоровым. Применяется при самых разнообразных тренировках: от йоги и пилатеса до силовых и кардиоупражнений.

Например, в Скандинавских странах, известных своей изобретательностью, детские учреждения оборудованы мячами вместо стульев. Ведь «криво» сидеть на мяче просто невозможно, так как теряется равновесие, но тем самым формируется правильная осанка. Да и занятия на мячах приводят детей в восторг. Это и понятно, ведь на вопрос: «Что же хорошего в фитболе?» многие отвечают всего лишь тремя словами: «Легко, весело, суперэффективно». Занятия фитболом дают уникальную возможность воздействовать на мышцы спины и позвоночника. А ведь все мы знаем, что позвоночник — это ось нашего организма, и его состояние отражает состояние здоровья человека. Но не только. Фитнес еще не знал таких упражнений, которые бы одновременно повышали тонус мышц, улучшали их взаимную координацию, развивали равновесие, улучшая работу вестибулярного аппарата, и вдобавок работали на рельеф сразу всего тела. Более того, эксперты фитнеса советуют качать пресс только на мяче. И все потому, что при этом будет работать не только сам пресс, но и мышцы-разгибатели спины. В жизни эти мышцы работают с прессом единым «фронтом», образуя мышечный корсет талии, а в тренажерном зале и то и другое приходится качать отдельно. По-другому просто не получится, вернее, раньше не получалось. Фитбол решает эту проблему на сто процентов. Упражнения на фитболе «убивают сразу двух зайцев»: позволяют обзавестись сильной и тонкой талией и иметь великолепную осанку за счет сильных мышц спины. Так что не ищите ничего другого — лучше мяча все равно не найдете! Фитбол отличается от простой аэробики и гимнастики, но и здесь есть ряд преимуществ. В фитболе есть и эти виды и занятия фитбол-

аэробикой и фитбол-гимнастикой дают уникальную возможность тренировки вестибулярного аппарата, развития координации движений, делают уроки яркими и эмоциональными! Не секрет, что многие из нас вынуждены большую часть своего рабочего времени проводить в малоподвижном сидячем состоянии. А когда вы выполняете упражнение, лежа на мяче, корпус в талии получает противоположный изгиб. Происходит живая компенсация того наклона вперед, в котором ваше тело одеревянело за много часов непрерывного сидения. Другими словами, мяч при малоподвижном образе жизни выгоднее уже хотя бы с точки зрения физиологии, не говоря про те воздействия на фигуру, которые вы получите.

Кто-то из женщин может спросить: «А как же скручивания? Они, что, менее эффективны?» Конечно, они эффективны. Но разве вы не «скручиваетесь» целый день за письменным столом. Ни один физиолог не посоветует вам и дальше добавлять такую же нагрузку. И еще один нюанс: без сильной поясницы невозможен сильный пресс.

Идеальный мышечный корсет талии можно сравнить с весами, когда сила пресса соответствует силе мышц поясницы. В зале мы, как правило, качаем эти части тела по отдельности, но угадать меру их сбалансированности просто невозможно. Тем более что сидячая работа изо дня в день делает наш пресс чересчур расслабленным. В итоге мы зачастую мучаемся болями в спине. Тренинг же на мяче уникален тем, что он позволяет добиваться естественного взаимодействия мышц талии, заставляет «подстраиваться» друг под друга мышцы пресса и поясницы, уравнивая их взаимную силу. Если говорить о тренинге на фитболе, то речь идет не только о красивой и стройной талии и прекрасной осанке. Оздоровляющий эффект упражнений, выполняемых на фитболе, гораздо шире и многограннее:

- укрепляет сердечную мышцу, улучшает работу по кровоснабжению всех органов тела, нормализует кровяное давление;
- улучшает работу легких, увеличивает глубину дыхания;
- улучшает работу позвонков, обеспечивает активную деятельность мышц спины, плеч, поясницы, грудной клетки, шеи, живота, рук и ног;
- позволяет иметь великолепную фигуру и избавиться от болей в суставах, нормализуя их функционирование;
- растягивание на мяче способствует великолепному восстановлению организма после физических нагрузок;
- переход от напряжения мышц к расслаблению при выполнении упражнений, лежа на мяче, способствует снятию психоэмоционального напряжения, что просто необходимо в наше стрессовое время.

Как видите плюсов от тренинга на фитболе огромное количество. Причем положительное воздействие подтверждено многочисленными исследованиями, проведенными в США, Европе и России. Отрицание же пользы аэробных занятий на фитболе свидетельствует лишь о недостаточной осведомленности в методике и технике выполнения упражнений.

Кроме всего вышеперечисленного фитбол не имеет возрастных ограничений: полезен и детям, и людям среднего и старшего возраста.

Правильно подобрать фитбол очень важно, так как от этого зависит тот уровень нагрузки, который вы будете получать.

Мячи изготавливают из высокопрочного и эластичного материала — ледрапластика. Как правило, они продаются в сдутом виде, но накачать его в домашних условиях не проблема: можно велосипедным насосом, «ножным» насосом или с помощью электрического компрессора (давление воздуха в пределах 0,1-0,5 атмосферы). И не надо бояться, что он лопнет, когда вы на него сядете. Фитбол способен выдержать вес до 300 кг.

Выбор цвета мяча зависит от ваших личных предпочтений. Выбор самого мяча имеет один нюанс: бывают дешевые и подороже. Разница в том, что дешевые все-таки могут под вами взорваться, тогда как подороже, если вы их ненароком чем-то проколете, выпускают из себя воздух понемногу. При правильном хранении риск проколоть мяч, в общем-то, невелик. Специалисты называют лучшими фитболы, изготовленные в Германии и Италии, вот они-то как раз и стоят несколько дороже.

Теперь о размере фитбола. Размер подбирают в зависимости от роста, в зависимости от длины руки.

Опытным фитнесисткам подходит 55-сантиметровый мяч, новичкам — 65-сантиметровый: он больше и, следовательно, устойчивее. Если выбирать мяч в зависимости от роста, то после того, как вы на него сели (согнув колени и поставив ступни на пол), бедра должны быть параллельны полу или на 2—5 см ниже горизонтали, проведенной через самую высокую точку бедер.

Если мяч подобран правильно, вы сможете извлечь из тренировок максимальную пользу, в противном случае существует вероятность травм 11 ланных суставов и перегрузки мышц бедер. Зависимость диаметра фитбола от длины вашей руки следующая:

длина руки — 46-55 см, диаметр фитбола — 45 см;

длина руки — 56-65 см, диаметр фитбола — 55 см;

длина руки — 66-80 см, диаметр фитбола — 65 см;

длина руки — 81-90 см, диаметр фитбола — 75 см.

Мяч достаточно большой по размеру, поэтому вы должны перед приобретением прикинуть, удобнее всего его хранить.

А хранить его следует вдали от легковоспламеняющихся веществ и таких источников тепла как батареи, тепловые обогреватели, электрические лампы.

И, конечно, следует избегать соприкосновений с колющими, режущими предметами или острыми поверхностями. А вообще, специалисты советуют использовать фитбол не только для тренировок. Даже просто сидя на нем, вы заставляете мышцы спины, живота и бедер эффективно работать.

Фитбол можно просто использовать вместо стула или кресла, работать на нем за компьютером, смотреть, сидя на нем, телевизор или читать и так далее.

Подведем итог, нам не устают повторять, что движение — это жизнь. Так вот этот «веселый» разноцветный надувной тренажер поможет вам вернуть утерянную подвижность, которой все мы обладали в детстве, оживит ваши мышцы и подарит полноценную жизнь. Занятие фитболом очень экономичное и эффективное. Используя, всего один тренажер вы можете привести свою осанку, талию и все группы мышц в отличное, подтянутое состояние и придать желаемый вид фигуре.

## **Проблемы современного ипотечного кредитования: отечественный и зарубежный опыт**

*Бударина Е, Степанова Е., Мазница Е.М.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

На фоне постоянного роста цен и предложений на рынке недвижимости банки разворачивают активную кампанию по созданию рынка доступного жилья. Формируется максимально лояльная система андеррайтинга,<sup>1</sup> ставки по кредитам снижаются до минимума, а первоначальный ипотечный взнос опускается до нуля. В итоге в покупку недвижимости вовлекается очень большое число людей, в том числе те слои населения, которые финансово не готовы еще к таким тратам. Постепенно развивается кризис неплатежей, банки пытаются продать ставшую обузой недвижимость, но все потенциальные покупатели уже сами увязли в кредитной системе. В итоге предложение превышает платежеспособный спрос, и начинается обрушение всего рынка недвижимости, а то и финансового рынка страны в целом (как это произошло в сентябре 2008 г.). На Западе система ипотечного кредитования уже несколько раз прошла этот путь. Первой страной, испытавшей на себе кризис залковых, была Великобритания. В конце 1980-х годов цены на недвижимость упали сначала на 26 %, а потом еще на 11 %. Основной причиной кризиса в те годы стало увеличение безработицы. Ипотечные банки вынуждены были экспроприировать 400 тысяч домов и квартир, оставив каждого четвертого домовладельца-должника в убытке. Проблемы были и у банков: приходилось продавать недвижимость при отсутствии спроса очень дешево либо ждать более благоприятных условий. Снижение процентных ставок позволило постепенно возродить рынок. В 2003 году более 130 тыс. домов покупались в кредит, причем многие кредиты были взяты под вторичный залог недвижимости. Свыше 70 % покупок жилья совершались для последующей перепродажи или сдачи в аренду. Частные лица, впервые покупающие недвижимость, уже не могли себе это позволить из-за непомерно высокой цены на дома. Сохранить стабильность на рынке удалось лишь усилиями государства, так как два года Банк Англии не менял размер ставки рефинансирования, удерживая ее на уровне 4 % годовых. Устойчивость на

рынке недвижимости была обеспечена согласованными действиями государства и банковского сообщества (лондонский Сити), фактически препятствовавшими свободной коррекции цен на этом рынке, что позволяло избежать повторения сценария 1980-х годов. Затем ставку начали поднимать, сначала до 4,25% и потом уже до 4,75%.

<sup>1</sup> прием недвижимости на страхование— «Современный экономический словарь», - М., «МАРТИН», 2005, с. 40

Серьезный кризис аналогичной по характеру системы ипотечного кредитования произошел в США в конце 1970-х годов и сопровождался массовым банкротством ссудно-сберегательных учреждений. Компенсацию потерь взяло на себя государство, но каждому налогоплательщику это обошлось примерно в 1000 долларов. Однако вскоре ситуация повторилась. Устойчивый рост цен на жилье на 7,5 % в год привел к тому, что средняя цена дома по США выросла. Тогда кризис переоценки недвижимости и неплатежи по ипотечным кредитам стали стартовым механизмом для кризиса банковской системы, а в конечном итоге и всей экономики в целом. Помочь США выйти из кризиса невольно смогла Япония, вложившая между 1985 и 1992 годом в недвижимость США около 75 млрд. долларов. Но этот факт послужил катализатором кризиса в самой Японии.

Однако отрицательный опыт не научил правительство США тому, какую необходимо выработать политику, что бы ипотечный кризис не повторился. В 2007 году снова возникла проблема прошлых лет. Основной причиной кризиса ипотечного кредитования в США стал недостаточный рост цен на жилье. В то же время, все меньше людей могло позволить себе кредит. Снижение способности брать займы на покупку жилья объясняется, в том числе, повышением процентных ставок. Получить кредит на жилье в США несложно - зачастую даже не требуется документов, подтверждающих размер доходов. Именно выдача большого количества не подкрепленных ничем кредитов в значительной степени повлияла на возникновение кризиса в сфере жилищного кредитования. А ипотечный кризис, в свою очередь, привел к масштабному финансовому кризису, в который оказались втянуты не только крупнейшие ипотечные компании, но и множество финансовых институтов не только в США.

Казалось бы, кризис такой силы должен был бы «обвалить» и рынок ипотечного кредитования в России или, по крайней мере, нанести по этому сегменту ощутимый удар. Однако в нашей стране, в отличие от США, не наблюдается падения цен на недвижимость, что могло бы привести к сокращению спроса на ипотеку. Напротив, цены на квадратные метры и в столице, и в регионах, по словам экспертов, приближаются к рекордным значениям. На сегодняшний день рынок ипотечного кредитования в России бурно развивается, а обусловлено это, прежде всего, стремительным ростом цен на жилую недвижимость.

Эти наблюдения как нельзя лучше подтверждают цифры: в первом квартале прошлого года темпы роста кредитования составляли 19%, во

втором — 25%, в третьем — 29%. Ипотека, по словам участников рынка, вытесняет другие виды банковских кредитных продуктов из общего бизнеса по кредитованию физических лиц. С учетом этого вряд ли стоит удивляться, что эксперты настроены весьма оптимистично — несмотря на то, что в США продолжает бушевать кризис. Немаловажно и другое: в США ипотечные портфели многих банков были слишком рискованными, потому что на протяжении последних нескольких лет финансово-кредитные структуры охотно выдавали ипотечные кредиты заемщикам с низкой платежеспособностью. Падение уровня жизни малообеспеченных американцев привело к тому, что платежи по значительной части выданных кредитов банально прекратились. В России же доходы населения стабильно растут, поэтому нет оснований ожидать в обозримом будущем кризиса неплатежей или хотя бы ускорения темпов роста доли просроченных долгов в ипотечных портфелях банков. На данный момент этот показатель, по оценкам самих банкиров, достаточно мал: в 2007 году он был зафиксирован на уровне 1% от общего объема выданных кредитов, и сейчас превышает эту цифру на сотые доли процента. К тому же сейчас проводится политика по установлению более строгих требований для выдачи кредитов. Тщательные проверки увеличили срок рассмотрения заявок до 5-7 рабочих дней. Ряд требований, на которые раньше банки закрывали глаза, стали обязательными. Помимо наличия трудовой книжки, стал обязательным и четырехмесячный стаж на последнем месте работы. Банки беседуют с заемщиком о его месте работы, выясняют, чем занимается его компания. Банки стали неохотно выдавать нецелевые кредиты под залог недвижимости. Главным для банков станет не размер собственного кредитного портфеля, а прибыльность. Ипотечные неприятности в США во многом были спровоцированы повышением ставок рефинансирования ФРС. Вслед за этим незамедлительно пошли вверх и процентные ставки по уже выданным ипотечным кредитам, так как они являются «плавающими» и напрямую привязаны к стоимости финансовых ресурсов на международных рынках капитала. За последние четыре года учетная ставка ФРС поднимались с 1 до 5,25% годовых, что увеличивало ставки и на кредиты. В России ситуация обратная, ставки рефинансирования у нас снизились за этот же период примерно на 10. При этом принципиально важно то, что в России подавляющее большинство кредитов на приобретение жилья выдается по фиксированной ставке, кредиты с «плавающей» ставкой, привязанной к рынку, практически не пользуются спросом. Однако с большой вероятностью иностранные инвесторы сократят планируемые объемы инвестиций в российские ипотечные инструменты и скорректируют свои планы по участию в сделках по секьюритизации российских ипотечных активов в 2008-2009 годах. Учитывая скромные возможности отечественных финансовых организаций по рефинансированию, стоит предположить, что развитие рынка будет этим существенно ограничено и замедлится.

В последние годы доля агентства на рынке рефинансирования ипотечных кредитов заметно сократилась: по официальным данным Банка России, к началу 2007 года она составила 55,3%. Почти половину проданных банками заложных до кризиса ликвидности выкупили участники рынка:

<sup>2</sup> обеспечение безопасности — «Современный экономический словарь», - М., «МАРТИН», 2005, с. 455

специализированные рефинансирующие агенты, крупные банки, фонды и управляющие компании, а также зарубежные инвесторы. При этом лидирующие позиции занимали «ГПБ Ипотека» (бывший Совфинтрейд), банк «КИТ Финанс», ВТБ и др. Так что теперь большие надежды «регионалы» возлагают не только на АИЖК, но и на частных «рефинансистов». Если крупные банки возобновят в ближайшее время практику выкупа портфелей у мелких и средних банков, то у региональной системы ипотеки появится шанс пережить нынешние нелегкие времена без особых потрясений. Беда, однако, в том, что шансы на подобное развитие событий стремятся к нулю.

Сейчас происходит пересмотр банками своих позиций, в том числе и в отношении условий по ипотечным кредитам. А поскольку число покупателей сейчас не так велико, как было в начале и середине года, то, возможно, некоторые банки, в первую очередь региональные, примут решение не заниматься ипотекой. Можно делать прогнозы относительно того, сколько банков уйдет с ипотечного рынка — 5%, 40% или 50%. Но не надо преувеличивать значение этих цифр — российский рынок ипотеки еще молод и находится в стадии бурного развития. Уход 40% банков представлял бы опасность, если бы ипотечный рынок был развит, и все ниши между игроками были поделены.

Использованные материалы:

1- [www.europeansecuritisation.com](http://www.europeansecuritisation.com)

2. [www.rusipoteka.ru](http://www.rusipoteka.ru)

3. [www.rusipoteka.ru/review/0407-review.pdf](http://www.rusipoteka.ru/review/0407-review.pdf)

4. [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru)

5. <http://www.restate.ru>

6. [www.stol.ru](http://www.stol.ru)

7. По материалам Прайм-ТАСС

<http://www.novostroika.ru/articles/detail.php?ID=22798>

8. «Собственник NewsReader»

## **Оценка инвестиционной привлекательности акций на примере предприятия г. Волгограда ОАО « ВЗ ЖБИ-1»**

*Карбаинова Е. Г., Кочура Т. С., Баранова Н. В.  
Институт экономики и права*

Под строительством понимается самостоятельная отрасль в экономике страны, основным предназначением которой является ввод в действие новых объектов производственного и непроизводственного назначения, а также реконструкция, расширение, ремонт и техническое перевооружение действующих объектов.

В общем, виде понятие инвестиционной привлекательности включает в себя не только набор фундаментальных характеристик акций предприятия, но также характеристики движения рынка. Например, понятие недооцененности / переоцененности акций является существенным элементом инвестиционной привлекательности. Опыт показывает, что инвесторы предпочитают инвестировать в предприятия, которые недооценены по набору параметров в надежде, что после того как рынок произведет переоценку стоимости предприятия, инвесторы получат доход от вложений в акции.

Понятие инвестиционной привлекательности также включает в себя свойства отрасли, в которой работает данное предприятие.

Например, строительство является наиболее привлекательной отраслью для инвестирования. Так как в Волгоградской области не хватает производственных мощностей для производства строительных материалов и строительства жилья для удовлетворения потребностей покупателей. Одной из основных проблем является высокий уровень износа основных производственных фондов, который по данным Госкомстата в 2007 году составил около 47,2%.

В связи с этим мы оценили проблему привлекательность акций предприятия ОАО « ВЗ ЖБИ-1» для инвестирования.

Целью данной научной работы является определение инвестиционной привлекательности акций на примере предприятия г. Волгограда ОАО « ВЗ ЖБИ-1».

Задачи научной работы:

- Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 2006-2008;
- Оценка стоимости предприятия доходным и затратным подходами;
- определение привлекательности акций ОАО « ВЗ ЖБИ-1» в целях инвестирования;

### *1. Краткая информация об ОАО « ВЗЖБИ-1»*

В данной научной работе мы предоставляем оценку инвестиционной привлекательности предприятия города Волгограда ОАО « ВЗ ЖБИ-1», функционирующего на строительном рынке всего Южного Федерального округа. По нашему мнению целесообразно провести анализ истории компании с целью выявления его будущих тенденций развития.

Открытое акционерное общество «Волгоградский завод железобетонных изделий №1» (ОАО «ВЗ ЖБИ №1») - одно из крупнейших предприятий строительной индустрии региона, история работы которого насчитывает без малого полвека.

Комсомольско-молодежная стройка завода началась в 1953 году, а уже в 1954 году, были запущены в работу бетоносмесительный цех, полигон по производству блоков и простейших железобетонных изделий. Одновременно с выпуском первой продукции шел монтаж оборудования конвейера, выпустившего уже в сентябре 1956 года первые плиты перекрытия, которые

поставлялись на строительные площадки восстанавливающегося Сталинграда. В 1957 году 8 января, согласно приказу министра промышленности строительных материалов СССР №16 было положено начало истории Сталинградского завода ЖБИ, правопреемником которого стало ОАО «ВЗ ЖБИ №1».

Расширялись производственные мощности, осваивались новые виды продукции. Предприятие производило и производит полный ассортимент железобетонные изделия для крупнопанельного домостроения, аэродромные плиты, которыми укомплектовано более 30-ти аэродромов различного назначения. С применением продукции завода построено более 50% жилья в Волгограде.

В 1966 году за высокие трудовые достижения коллектив завода был награжден Орденом Трудового Красного Знамени. Заводчане гордятся своей наградой. Вот эта гордость за свой завод, за свой труд и помогла коллективу устоять в нелегкую пору, когда, казалось, все неудержимо катится в бездонную пропасть. Устоять и вновь стать первыми. Помогло и то, что здесь всегда работали специалисты самого высокого класса, начиная от рабочего и кончая руководителем. Они вместе сумели сделать, в общем-то, невозможное: не только не допустили спада производства, но и вывели завод на лидирующие позиции в Волгограде по производству строительных материалов и строительству жилья.

С 1999 года началась новая страница биографии ЖБИ № 1. Именно в этот год был освоен выпуск нового поколения изделий и конструкций для современного крупнопанельного домостроения. Новая серия трехслойных стеновых панелей 2000КП обладает рядом особенностей, выгодно отличающих ее от предшественников. Улучшились метражные характеристики и планировочные решения квартир, значительно изменился внешний вид готовых домов. Расход тепла на обогрев одного квадратного

метра помещений на 28 процентов меньше, чем в домах предыдущих серий, а шумопоглощение новых стеновых панелей на 34 процента выше. А уже в 2000 году для эффективного использования достигнутых результатов опытно-конструкторских и архитектурных разработок завод ЖБИ № 1 начал собственными силами возводить жилые дома из производимых предприятием строительных материалов и самостоятельно осуществлять реализацию квартир в них.

Просмотрев основные этапы развития исследуемого объекта появилась необходимость изучения основных направлений деятельности ОАО «ВЗ ЖБИ-1»

Целью деятельности Компании является извлечение прибыли. Для этого ОАО «ВЗ ЖБИ-1» осуществляет следующие основные виды деятельности:

- 1) жилищное строительство, крупнопанельное домостроение, а также иные виды строительства, результатом которых является ввод объектов в эксплуатацию;
- 2) коттеджное строительство, дизайн интерьеров;
- 3) реализация жилых (нежилых) помещений и иных объектов недвижимого имущества физическим и юридическим лицам;
- 4) долевое участие в строительстве объектов недвижимого имущества жилого (нежилого) назначения;
- 5) сдача имущества в аренду;
- 6) общестроительные работы;
- 7) работы по устройству наружных инженерных сетей;
- 8) производство сборного железобетона, товарного бетона, раствора, арматуры, керамзитового гравия и других видов материалов и конструкций;

9) инвестиционное, научно-техническое, снабженческо-сбытовое, экономическое, внешнеэкономическое и правовое обеспечение деятельности предприятий Компании;

10) изучение конъюнктуры рынка товаров и услуг, проведение исследовательских, социологических и иных работ;

11) организация производств, банковских, инвестиционных, финансовых, страховых и других предприятий, служащих задачам и интересам Компании;

12) организация рекламно-издательской деятельности, проведение выставок, выставок-продаж, аукционов и т.д.;

13) посредническая, консультационная, маркетинговая деятельность, другие виды деятельности, в том числе внешнеэкономическая, осуществление экспортно-импортных операций, выполнение работ и оказание услуг на договорной основе;

14) выполнение функций заказчика;

15) разработка тендерной документации для подрядных торгов;

16) строительство и эксплуатация объектов гостиничного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства;

17) оказание автотранспортных услуг;

18) оптовая и розничная торговля продукцией производственно-технического назначения, товаров народного потребления, в том числе путем создания сети торговых баз, магазинов, коммерческих центров;

19) риэлтерская деятельность;

20) выполнение проектных, изыскательских, художественно-декоративных и научно-внедренческих работ;

21) переработка сырья и полуфабрикатов;

22) издательская деятельность;

23) эксплуатация горных производств и объектов;

24) осуществление иных видов деятельности, не запрещенных действующим российским законодательством.

### *1.1 Основными рынками сбыта продукции предприятия являются:*

- По строительным материалам целевым географическим рынком является город Волгоград и Волгоградская область. И, кроме того, по позиции «керамзитовый гравий» предприятие работает на рынке всего ЮФО. Основная доля поставок (до 80%) приходится на строительные компании региона, оставшееся предприятия и частные лица приобретают на собственные нужды. Рынок характеризуется умеренным уровнем конкуренции, по большинству позиций предприятие имеет ценовое преимущество. Стратегия работы на рынке предполагает ориентацию на долгосрочное сотрудничество со средними и крупными заказчиками со стабильными объемами потребности в строительных материалах и дополнительно сбыт небольших партий продукции средним и мелким компаниям и частным лицам. Возможные действия ОАО «ВЗ ЖБИ-1» по уменьшению негативного влияния описанных выше факторов на сбыт продукции сводятся к расширению рынка сбыта, в т.ч. за счет развития сотрудничества с компаниями, заинтересованными в инвестировании в строительство на территории региона объектов различного назначения, привлечения государственного заказа и широкого участия в тендерах и конкурсах, и соответствующей диверсификации поставок (строительство жилой недвижимости, строительство коммерческой недвижимости, дорожное строительство и др.).

По объектам жилой недвижимости целевым рынком является город Волгоград и населенные пункты в радиусе 100 км от него. Предприятие осуществляет возведение многоквартирных жилых домов в нижнем и нижнем среднем ценовых сегментах с использованием крупнопанельных и каркасных конструктивных систем строительства. Основную долю покупателей составляют частные лица – жители города Волгограда (94%). Стратегией предприятия на этом рынке является разработка товарной политики с учетом всех основных современных требований, предъявляемых к жилью, возведение жилых домов с отделкой под ключ и развитие системы

распространения (предполагающей широкий набор схем приобретения жилья). Возможные действия ОАО « ВЗ ЖБИ-1» по уменьшению негативного влияния описанных выше факторов на объемы реализации построенного жилья включают дальнейшее совершенствование системы распространения (с целью расширения рынка сбыта), участие в государственных программах, связанных с обеспечением граждан жильем и налаживание оптовых продаж (в т.ч. вне региона). На рынках сбыта города Волгограда и Волгоградской области ОАО « ВЗ ЖБИ-1» существует конкуренция.

### *1.1. Конкуренты ОАО « ВЗ ЖБИ-1»*

Указываются основные существующие и предполагаемые конкуренты ОАО « ВЗ ЖБИ-1» по основным видам деятельности, включая конкурентов за рубежом. Приводится перечень факторов конкурентоспособности ОАО « ВЗ ЖБИ-1» с описанием степени их влияния на конкурентоспособность производимой продукции (работ, услуг). Данная информация приводится по состоянию на момент окончания отчетного квартала.

Таблица 2.

Конкуренты на рынке строительства жилой недвижимости г. Волгограда

Наименование компании	Юридический адрес
Городское управление капитального строительства, МУП	400131, г. Волгоград, ул. Порт-Саида, 7а
«Ком-Билдинг», ООО	400119, г. Волгоград, ул. Туркменская, 32
«Домострой», ЗАО	400105, г. Волгоград, ул. Богунская, 8
«Юниж-строй», ЗАО	400005, г. Волгоград, ул. Чуйкова, 71с
«Горстрой-Альянс», ООО	400074, г. Волгоград, ул. Циолковского, 31
«СПТ», ООО	400119, г. Волгоград, ул. Ярославская, 10
«Росойл», ООО / «АТЕНА-Строй», ООО	400081, г. Волгоград, ул. Степная, 16

«Квартстрой», ООО	400074, г. Волгоград, ул. Баррикадная, 1
«Пересвет-Регион-Волгоград», ООО	400001, г. Волгоград, ул. Калинина, 13
«Стримлайн», ЗАО	400005, г. Волгоград, ул. Дымченко, 8

Основные технико-экономические показатели фирмы за 2005-2007 года.

Таблица 3

Показатель	2005		2006	2007
	на начало года	на конец года	на конец года	на конец года
1. Активы	52635	65233	62141,6	62851
2. Чистые активы	-	28990	<b>26996</b>	30536
3. Собственные средства (капитал)	29714	29849	26996	30379
4. Оборотные средства	27924	39112	32381,6	35717
5. Собственные оборотные средства.	<b>5004</b>	<b>3728</b>	-2756	<b>3245</b>
6. Внеоборотные активы.	24710	26120	29752	27134
7. Основные средства.	24332	25002	27201	27134
8. Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0
9. Дебиторская задолженность	9522	20983	17454	16484
10. Кредиторская задолженность	22488	35282	34053,6	29830

<b>11.Быстро ликвидные активы</b>	2223	1629	461,6	494,2
<b>14.Выручка.</b>	117366	96202	16266,4	206579,5
<b>15.Чистая прибыль</b>	-478,5	3645	-3242,4	9049

*2.Анализ финансово-хозяйственных результатов ОАО « ВЗ  
ЖБИ-1» за 2006-2008 год*

Оценка результатов деятельности предприятия показала, в полной мере соответствие тенденциям развития отрасли, (объем производства растет, само производство ориентировано на обеспечение строительства преимущественно жилой недвижимости, модернизируются старые панельные серии, осваиваются смежные сегменты рынка изделий и конструкций для перспективных конструктивных систем строительства).

Анализ коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия предусматривает исследование взаимосвязи статей различных финансовых отчетов и различных статей одного и того же отчета. Наиболее существенное значение финансовых коэффициентов состоит в том, что они позволяют инвестору оценить финансовое положение и результаты компании в прошлом и настоящем.

Основным последствием инфляции является растущее несоответствие стоимостей, отраженных в финансовой отчетности предприятия, фактическому положению дел и постоянное частичное искажение текущих результатов деятельности.

Уровень инфляции чаще всего измеряется индексом потребительских цен или ВВП-дефлятором.

$$\text{Индекс}_\text{цен}_\text{в}_\text{текущем}_\text{году} = \frac{\text{Цена}_\text{в}_\text{текущем}_\text{году}}{\text{Цена}_\text{в}_\text{базовом}_\text{году}} \times 100\%$$

При проведении анализа финансового состояния ОАО « ВЗ ЖБИ-1 » необходимо откорректировать данные на уровень инфляции. По данным Минэкономразвития уровень инфляции в 2005 году 10,9%, в 2006 году составил 9,1%, а в 2007 году 11,9 %. Считаем целесообразным приводить данные к 2005 году, следовательно корректируем данные 2005, 2006 и 2007 года.

По данным финансовой отчетности эмитента ОАО « ВЗ ЖБИ-1 » мы рассчитали аналитические коэффициенты (см. табл. 3), которые позволяют решить следующие задачи:

1. Оценить уровень платежеспособности предприятия и на этой основе осуществить коррекцию источников и объемов финансирования, а также основных направлений вложения финансовых ресурсов;
2. Оценить уровень управления активами предприятия, что необходимо для принятия решения об изменении объемов деятельности предприятий;
3. Проверить степень обеспеченности оборотных активов предприятия собственными источниками финансирования, необходимыми для ведения нормальной текущей деятельности;
4. Оценить степень финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования;
5. Рассчитать уровень деловой активности, показатели экономической и финансовой рентабельности предприятия.

Первым этапом является анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. С использованием данных финансовой отчетности были рассчитаны коэффициенты (табл. 3):

Таблица 3.

**Расчет коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности  
предприятия за 2005- 2007 гг.**

Наименование показателя	2005	2006	2007
<b>Коэффициенты, характеризующие платежеспособность</b>			
1.Общий показатель ликвидности	1,43	1,31	1,33
2.Коэффициент абсолютной ликвидности	1,09	1,05	1,1
3.Коэффициент критической ликвидности	0,96	0,61	1,4

Окончание табл. 1

4.Коэффициент текущей ликвидности	2,1	2,74	2,9
<b>Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость</b>			
1.Коэффициент капитализации	0,7	1,0	0,8
2.Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,16	0,39	0,43
3.Коэффициент автономии	0,5	0,35	0,48
4.Коэффициент финансирования	0,2	0,3	0,1
5.Коэффициент финансовой устойчивости	0,51	0,41	0,69
<b>Коэффициенты, характеризующие деловую активность</b>			
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,56	3,12	4,4
Фондоотдача	3,37	4,1	5,78
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,85	3,51	8,6
Оборачиваемость денежных средств	1,1	0,9	10,4
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	0,4	2,9	10,8
Срок погашения дебиторской задолжности	51	125	16
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолжности	3,12	4,8	3,7
Срок погашения кредиторской задолженности	91	300	39
<b>Коэффициенты, характеризующие рентабельность</b>			
Рентабельность совокупных активов	10,4	9,0	18,3

Рентабельность текущих активов	27,0	21,0	41,0
Рентабельность собственного капитала	35,0	22,0	40,0

*Проведенный анализ бухгалтерских балансов, отчетов о финансовых результатах, расчет финансовых коэффициентов и их сравнение с нормативными значениями за период с 2005 по 2007 года свидетельствуют о том, что:*

*1.1. Полученные коэффициенты ликвидности свидетельствуют о том, что находящиеся у предприятия оборотных средств достаточно, чтобы погасить при необходимости в краткосрочном периоде свои текущие обязательства перед бюджетом и поставщиками за счет собственных денежных средств, производственных запасов, готовой продукции и дебиторской задолжности.*

*1.2. Рассчитанные значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами свидетельствуют о том, что в данный момент у предприятие достаточно собственных оборотных средств.*

*1.4. Анализ финансовой устойчивости ОАО « ВЗ ЖБИ-1» позволяет говорить о почти нормальном запасе прочности обусловленным незначительным отклонением от нормального уровня собственного капитала, который на конец анализируемого периода составил 0,48, при рекомендуемом значении 0,5. Таким образом, у ОАО « ВЗ ЖБИ-1» не имеются возможности привлечения дополнительных заемных средств.*

*2. ОАО « ВЗ ЖБИ-1» финансово устойчиво, имеет нормальную рентабельность для поддержания платежеспособности на приемлемом уровне. Инвестиции в предприятия связаны с минимальным риском, исходя из финансового анализа предприятия.*

### *3. Определение стоимости одной акции ОАО « ВЗ ЖБИ-1»*

Стоимость одной акции ОАО « ВЗ ЖБИ-1» в данной научной работе определяется с помощью двумя подходов:

#### *1. Затратный подход (метод чистых активов)*

2. Доходный подход (метод дисконтированных денежных потоков) сравнительный подход в данной научной работе не используется, так как не были выявлены на рынке объектов- аналогов.

### **3.1. Определение стоимости акций ОАО « ВЗ ЖБИ-1» с помощью метода чистых активов**

Метод стоимости чистых активов применяют в том случае, если компания обладает значительными материальными активами и ожидается, что будет по-прежнему действующим предприятием.

#### *Расчет стоимости акций методом чистых активов*

За основу расчета принят баланс на последнюю отчетную дату.

Таблица 4

#### **Расчет чистых активов**

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Нематериальные активы	-
2. Основные средства	35555
3. Незавершенное строительство	1376
4. Доходные вложения в материальные ценности	-
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения в том числе:	505
5.1. собственные акции, выкупленные у акционеров	-
6. Прочие внеоборотные активы (включая сумму отложенных налоговых активов)	-
7. Запасы	24767
8. НДС по приобретенным ценностям	213
9. Дебиторская задолженность, в том числе:	19651
9.1. задолженность учредителей по взносам в уставный капитал	-
10. Денежные средства	1611
11. Прочие оборотные активы	-
<b>12. ИТОГО АКТИВОВ:</b>	<b>83678</b>
1. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	-
2. Прочие долгосрочные обязательства (включая сумму отложенных налоговых обязательств)	277
3. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	2725
4. Кредиторская задолженность	43907
5. Задолженность участникам по выплате доходов	-
6. Резервы предстоящих расходов и платежей	-

Показатели	Сумма, тыс. руб.
7. Прочие краткосрочные пассивы, включая суммы резервов, созданных в связи с условными обязательствами и прекращением деятельности)	-
<b>8. ИТОГО ПАССИВОВ:</b>	<b>46909,5</b>
<b>III. ЧИСТЫЕ АКТИВЫ (стр.12А-стр.8П):</b>	<b>36769</b>

По определению методом чистых активов стоимость предприятия составила на 10 декабря 2008 года 36769 тыс.рублей.

### 3.2. Доходный подход

#### *Метод дисконтирования денежных потоков*

В основе доходного подхода лежит прогнозирование дохода и риска, связанного с получением данного дохода. Чем выше риск, тем большую отдачу в праве ожидать инвестор. Анализ «риск – доходность» является на сегодняшний день самым современным и наиболее эффективным при выборе объекта инвестирования.

В основе метода дисконтирования денежных потоков лежит предположение о том, что сегодняшняя стоимость предприятия определяется будущими денежными доходами, продисконтированными на дату оценки. В российской практике наиболее обоснованным является использование в качестве показателя дохода – денежного потока.

#### *Прогноз денежного потока.*

При выборе параметров денежного потока, для целей данной оценки выбирается реальный денежный поток, для собственного капитала выраженный в рублях.

Основой построения прогноза выручки и себестоимости служат сложившиеся тенденции в деятельности предприятия, а в последующие периоды математическая аппроксимация ретроспективных данных в виде логарифмических трендов.

Прогноз основной деятельности ОАО « ВЗ ЖБИ-1» на 3 года представлен на рисунке 1.

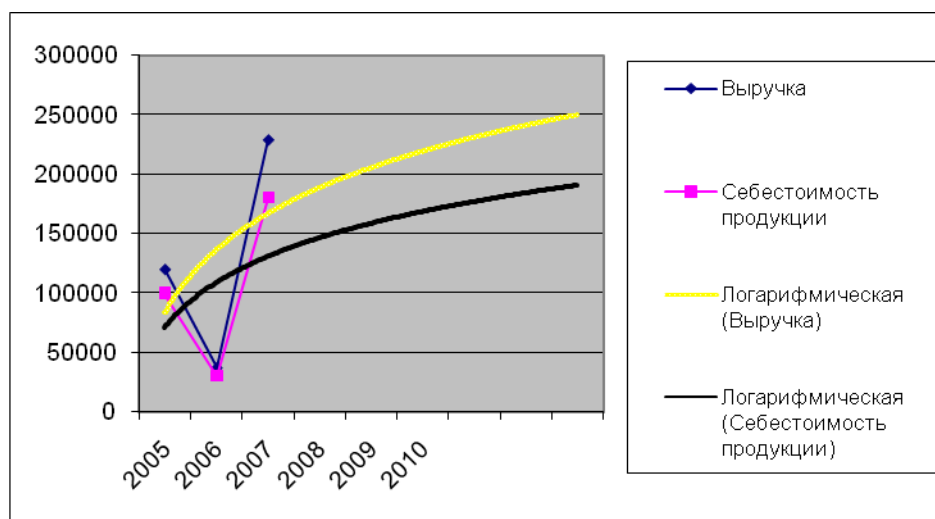


Рис. 1. Прогноз выручки и себестоимости показателей

Полученное укрупненное представление прогноза дохода приводится в таблице 5.

Таблица 5  
Прогноз чистого скорректированного дохода тыс. руб.

Показатели	Факт			Прогноз		
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выручка	119847,5	37036,5	228949	185000	200000	230000
Себестоимость продукции	99378,5	30142	179670	140000	150000	165000
Соотношение выручки и себестоимости	1,21	1,229	1,27	1,27	1,33	1,39
<b>Валовая прибыль</b>	<b>20469</b>	<b>6874,5</b>	<b>42978,5</b>	<b>45000</b>	<b>50000</b>	<b>65000</b>
Коммерческие расходы	2566,5	766,5	4008,5	4008,5	4008,5	4008,5
Управленческие расходы	15949,5	6832	35906	35906	35906	35906
<b>Прибыль (убыток) от реализации продукции</b>	<b>1953</b>	<b>1548</b>	<b>9364,5</b>	<b>5085,5</b>	<b>10085,5</b>	<b>25085,5</b>
Сальдо процентов к получению и уплате	-	-	-	-	-	-
Сальдо прочих операционных доходов и расходов	809	699,7	1153	887,2	887,2	887,2
Сальдо внереализационных доходов и расходов	-77	-	-	-	-	-
<b>Прибыль (убыток) отчетного периода</b>	<b>2685</b>	<b>2247,7</b>	<b>10517,5</b>	<b>5972,7</b>	<b>10972,7</b>	<b>25972,7</b>

Показатели	Факт			Прогноз		
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Налог на прибыль (%)	24	24	24	24	24	24
Налог на прибыль	644,4	539,4	2524,2	1433,5	2633,5	6233,5
Чистая прибыль (убыток)	2040,6	1708,3	7993,3	4539,2	8339	19739,2
Выплаты отложенных налоговых обязательств	300,5	303	270,5	270,5	270,5	270,5
<b>Нераспределенная прибыль отчетного периода</b>	<b>1740,1</b>	<b>1405,3</b>	<b>7722,8</b>	<b>4268,7</b>	<b>8068,5</b>	<b>19468,7</b>

В результате рассчитан скорректированный чистый доход предприятия.

*Расчет стоимости собственного капитала методом дисконтирования денежного потока, тыс. руб.*

Таблица 6

Наименование	Дата оценки	1 год	2 год	3 год	Постпрогнозный период
1	2	3	4	5	6
Скорректированный чистый доход	6857,9	<b>4268,7</b>	<b>8068,5</b>	<b>19468,7</b>	-
+ Начисление амортизации	24249	24249	24249	24249	
+ Прирост долгосрочной задолженности		-	-	-	-
- Снижение долгосрочной задолженности		-	-	-	-
<b>Требуемая сумма СОС</b>	<b>8711,3</b>	<b>8711,3</b>	<b>8711,3</b>	<b>8711,3</b>	-
- Прирост СОС	3481,6	3481,6	3481,6	3481,6	-
- Капитальные вложения	24249	24249	24249	24249	-
Денежный поток	3376,3	787,1	4586,9	15987,1	-
Темп прироста, %		-76,7	482,8	248,5	-
Ставка дисконтирования ( r ), %		21	21	21	-
n, для середины периода		0,5	1,5	2,5	3
Коэффициент текущей стоимости		0,9	0,75	0,66	0,56
Текущая стоимость денежных потоков		708,4	3486,0	10391,6	
Коэффициент капитализации, %					15%
Остаточная стоимость (реверсия)	102947	58162			

Наименование	Дата оценки	1 год	2 год	3 год	Постпрогнозный период
1	2	3	4	5	6
Текущая стоимость реверсии					
Сумма текущих стоимостей	14586				
Обоснованная рыночная стоимость СК до внесения корректировок		72730,3			
Корректировки					
- Дефицит СОС	3140,4				
+ Излишек СОС	0				
- Избыточные активы	0				
Обоснованная рыночная стоимость	69590				

Таким образом, мы определили рыночная стоимость собственного капитала предприятия, которая составила на дату оценки 69590000 рублей.

Согласно Уставу анализируемого предприятия количество акций составляет на дату оценки 6400 штук.

### Согласование результатов стоимости одной акции

*Расчет удельных весовых показателей*

*Таблица 7*

№	Критерии	Доходный подход	Затратный подход
1	Достоверность информации	70%	30%
2	Полнота информации	50%	50%
3	Способность учитывать действительные намерения покупателей и продавцов	40%	60%
4	Способность учитывать конъюнктуру рынка	10%	90%
6	Допущения, принятые в расчетах	40%	60%
7	Сумма баллов	210	290
8	Удельные весовые показатели	0,42	0,58

Таблица 8

Согласование стоимости акций ОАО «ВЗ ЖБИ-1» в тыс. рублей

Подходы к оценке	Стоимость по подходу	Весовое значение	Численное значение
Затратный подход	6	0,58	3,5
Доходный подход	11	0,42	4,62
Согласованная стоимость одной акции	8,12		

То есть стоимость акции ОАО «ВЗ ЖБИ-1» составляет 8120 рублей.

После расчетов рыночной стоимости одной акции хотелось бы сравнить в таблице полученные результаты и реальные цены покупки и продажи акций анализируемого предприятия.

Таблица 9

Сравнение результатов цен акций

	Полученная рыночная стоимость одной акции	Цена покупки*	Цена продажи*
ОАО «ВЗ ЖБИ-1»	8120	7980	9136,4

Цена продажи больше, чем полученная рыночная стоимость одной акции, поэтому можно сделать вывод о том, что при инвестировании в данное предприятия инвестор с большой вероятностью может получить положительный экономический эффект. Таким образом, акций строительной организации г. Волгограда ОАО «ВЗ ЖБИ-1» имеют инвестиционную привлекательность.

Для улучшения инвестиционной привлекательности своих ценных бумаг эмитенту недостаточно уделять внимание только собственному финансовому состоянию. Инвестиционные качества акций являются

---

\* По данным сайта: [www.rts.ru](http://www.rts.ru)

производной, прежде всего, от состояния эмитента, однако оценка этих качеств, происходящая на рынке, формируется его участниками под воздействием большого количества политических, макроэкономических факторов и интересов (и возможностей).

### *Заключение*

И в заключении хотелось бы предложить способы оказания воздействия на инвестиционную привлекательность акций эмитентов.

Так как акции ОАО «ВЗ ЖБИ-1» привлекательны для инвестирования, то хотелось бы предложить способы оказания воздействия на инвестиционную привлекательность акций, минимизирующие риск инвестора и увеличивающие его доход (см. рис.3):

1. Улучшение собственного финансового состояния эмитента и оптимизация дивидендной политики.

2. Оказание воздействия на рыночные параметры акций (ценовые характеристики – абсолютные уровни, спрэд между покупкой и продажей, объемы сделок, ликвидность).

3. Улучшение инвестиционных качеств акций посредством максимизации объема прав, предоставляемых акционеру и неукоснительное соблюдение этих прав.

4. Раскрытие информации о состоянии, деятельности и планах эмитента, позволяющей инвестору адекватно оценить инвестиционные качества акций

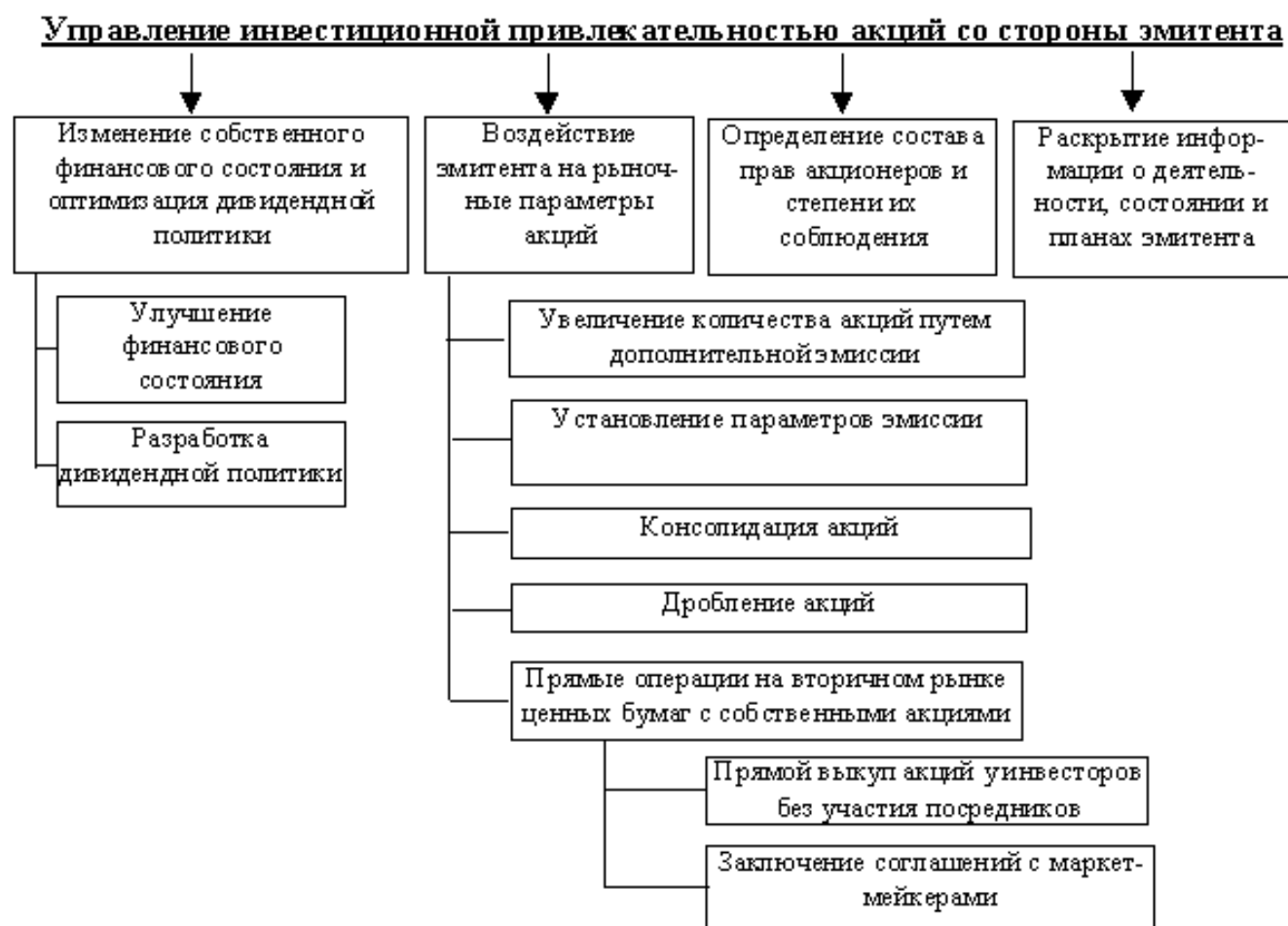


Рис. 3. Способ оказания воздействия на инвестиционную привлекательность акций

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ: «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ»**

*Стиридонова А.А., Шурховецкая Е.А., Мазница Е.М.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Наша работа посвящена приоритетному национальному проекту **«Доступное и комфортное жилье – гражданам России»** на первом этапе реализации (2006–2007гг.) включает четыре направления «Повышение доступности жилья», «Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования», «Увеличение объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры», «Выполнение государственных обязательств по предоставлению жилья категориям граждан, установленных федеральным законодательством».

Как рождалась идея национальных проектов? Повышение качества жизни граждан России – ключевой вопрос государственной политики. Системный экономический кризис, издержки приватизации в сочетании с политическими спекуляциями на естественном стремлении людей к демократии, серьезные просчеты при проведении экономических и социальных реформ, – последнее десятилетие XX века стало периодом катастрофического социального упадка страны. За чертой бедности оказалась фактически треть населения. Массовым явлением стали многомесечные задержки с выплатой пенсий, пособий, заработных плат. Люди были напуганы дефолтом, потерей в одночасье своих сбережений. Не верили уже и в то, что государство сможет исполнять даже минимальные социальные обязательства.

Вот с чем столкнулась власть, начавшая работать в 2000 году. Одной из мер преодоления сложившейся ситуации было создание национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Основными направлениями и мероприятиями и параметрами приоритетного национального проекта " Доступное и комфортное жилье – гражданам России "стали:

- Повышение доступности жилья
- Увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования
- Увеличение объемов жилищного строительства и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры
- Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства
- Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры
- Выполнение государственных обязательств по предоставлению жилья категориям граждан, установленных федеральным законодательством.

Реализация приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России" в Волгоградской области. В развитие федеральной целевой программы «Жилище» в регионе утвержден Закон Волгоградской области от 9 января 2007г. №1404-ОД "Об областной целевой программе "Жилище" на 2007-2010 гг.". Программа включает в себя семь подпрограмм: "Обновление градостроительной документации о градостроительном планировании территорий городских и сельских поселений Волгоградской области", "Создание информационных систем обеспечения градостроительной деятельности на территории Волгоградской области", "Реформирование и модернизация жилищно-коммунального хозяйства Волгоградской области" на 2007-2010 годы, "Переселение граждан, проживающих на территории Волгоградской области, из ветхого и аварийного жилищного фонда" на 2007-2010 годы, "Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства на территории Волгоградской области до 2010 года", "Молодой семье – доступное жилье" на 2007-2010 годы, "Развитие системы жилищного кредитования на территории Волгоградской области" на 2007-2010 годы.

За первые два месяца 2008 года в России построили 5,8 миллиона квадратных метров жилья ввели в эксплуатацию на территории Российской Федерации. Объем жилищного строительства в стране увеличился по сравнению с показателями января-февраля прошлого года на 6,5%. За два месяца в стране появилось 60,7 тыс. новых квартир.

В Волгоградской области на 19% выросли объемы жилищного строительства.

В 2007 году в Волгоградской области сданы в эксплуатацию жилые дома на 8 тыс. квартир общей площадью около 758 тыс. кв. м. Это на 19% больше, чем в 2006 году. При этом индивидуальными застройщиками введены в строй жилые дома общей площадью более 410 тыс. кв. м, что почти в два раза превышает уровень предыдущего года. Об этом сообщает пресс-служба администрации Волгоградской области.

Среди городов региона наиболее высокие темпы роста жилищного строительства отмечены в Урюпинске (31%), Михайловке (16%). Среди районов в числе лидеров по увеличению ввода жилья – Алексеевский (в 7,2 раза), Дубовский (в 6,4 раза), Киквидзенский (в 3,8 раза), Кумылженский (в 3 раза), Михайловский (в 2,5 раза), Фроловский (в 2 раза).

Утверждены норматив стоимости квадратного метра общей площади жилья на первое полугодие этого года и средние рыночные цены на жилье в регионах.

Министерство регионального развития России (Минрегион) утвердило норматив стоимости квадратного метра общей площади жилья на первое полугодие 2008 года и средние рыночные цены жилплощади по субъектам Федерации на первый квартал этого года.

Согласно приказу Минрегиона, в первом полугодии этого года нормативная стоимость 1 кв. м жилья по России составляет 23,4 тыс. руб.

В 2007 году в рамках нацпроекта «Доступное жилье» в России построено 66 миллионов квадратных метров жилой площади.

Возраст участников программы обеспечения жильем молодых семей увеличен до 35 лет.

В 2008 году реализуется первый этап подпрограммы, который предполагает формирование земельных участков и проектирование объектов строительства. В ходе второго этапа в течение 2009 - 2010 годов планируется предоставление земельных участков лицам, с которыми заключен муниципальный контракт на строительство, и осуществление муниципального жилищного строительства. Согласно прогнозу, благодаря реализации подпрограммы в Волгограде будет построено 15,8 тысячи квадратных метров муниципального жилья для семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Жилищная программа «Молодая семья». Программа молодая семья была разработана правительством РФ специально для того, чтобы молодые семьи России получили шанс на реальное приобретение доступного для их бюджета жилья.

Кредит «Молодая семья» - один из составляющих национального проекта «Доступное жилье». В рамках ипотечной программы «Молодая семья» государство предоставляет молодым семьям субсидию на приобретение жилья в размере 35% для молодых семей без детей, если возраст супругов не превышает 30 лет, и 40% при наличии одного или более детей.

В Волгоградской области в 2007 году впервые за последние 16 лет введено в эксплуатацию более 758 тысяч квадратных метров жилплощади. Сегодня на каждого волгоградца в среднем приходится 21 квадратный метр жилой площади, странах Европы этот показатель выше почти в два раза. Ожидается, что в 2008 году заданные темпы ежегодного роста строительства - в среднем на 14% - будут выдержаны, тогда эффективность возрастет.

Набирает обороты и программа ипотечного кредитования - из 9 миллиардов общей суммы взятых в области в 2007 году кредитов, 7,5

миллиардов - ипотечные. Однако такой вариант пока приемлем лишь для 5% населения. Оптимальный же показатель - 20%.

Пути решения жилищной проблемы:

- 1. Развитие массового производства индивидуального и малоэтажного домостроения.
- 2. Реализация крупных жилищных проектов, обязательное их обеспечение коммунальной, транспортной и социальной инфраструктурой.
- 3. Активное внедрение и использование новых, энерго- и ресурсосберегающих материалов и технологий в строительстве и капремонте.
- 4. Продолжать социальные программы, найти решение проблемы обеспечения социальным жильем малоимущих граждан.

### **Повышение ставок по вкладам как инструмент борьбы за конкурентоспособность банков.**

*Кучина А.Ю.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

В работе рассмотрена проблема повышения ставок по вкладам как привлечение банками денежных знаков и сохранение конкурентоспособности. С помощью этого банки рассчитывают остаться на рынке финансовых услуг и выйти из кризиса без потерь. Борьба с инфляцией в условиях мирового кризиса у правительства явно не задалась. С начала года с 100 тысяч наличными обесценились уже на 10%.

Мировой кризис в первую очередь можно назвать банковским кризисом и именно банки нуждаются в средствах в первую очередь. Кстати, в большинстве случаев чтобы нас не уволили т.к. именно банки кредитуют наши компании. Банковский кризис активизировал работу банков и некоторые

из них повысили ставки до 15%! Все бы было хорошо но на 1 декабря 2008 года ставка рефинансирования составляет лишь 13%, так что доход от 2% Вы будете оплачивать как прибыль физического лица, причем не 13% а 35%, заработать не получится, максимум можно спасти свои деньги от инфляции.

Кризис ликвидности в банковской системе, разыгравшийся на фоне мирового финансового кризиса, фактически разрушил существовавшую глобальную финансовую структуру. Скупка (выкуп акций) и укрупнение - вот главные тренды настоящего времени, иначе не выжить. По этой причине крупные, стратегически важные банки при существенной поддержке государства в лице Центрального Банка РФ (Банк России; ЦБ РФ) и Министерства финансов Российской Федерации (Минфин РФ) активно скупают “слабые” банки, проблемные банки (санация банковской системы). Финансовый кризис отразился практически на всех компаниях, банки пытаются сохраниться начинают отнимать кредиты, на данный момент об этом заявили:

“Бинбанк” - иск на 6 млн. долларов группе компаний “Вестер”.

“Альфа-банка” - иск на 10 млн. долларов группе компаний “РТМ”.

“Номосбанк” - пытается вернуть кредит выданный компании “Арбат Престиж”.

“Сбербанк” - требует 300 млн рублей от Северского стекольного завода.

Правительство России готово оказать помощь коммерческим банкам, которые не изменят условия кредитования российских предприятий. Необходимо расширить практику предоставления банкам госгарантий при кредитовании высокотехнологичных секторов экономики с целью обеспечения стабильности в производственной деятельности. Однако кризис в России продолжает набирать обороты, события с возвратом кредитов **вызовут** волну банкротств крупных компаний соответственно и увольнений. Почему же финансисты решили поднять ставки по вкладам? Обычно повышение ставок — явление сезонное, банки стараются сделать более привлекательными краткосрочные специальные предложения, например,

новогодние, рождественские вклады. Но сейчас существует иная тенденция. Под конец года была повышена вся линейка вкладов а не отдельные предложения, это обусловлено общими тенденциями на рынке: сейчас банки испытывают нехватку ресурсов из-за дефицита дешевых западных средств. В дальнейшем резкого увеличения процентных ставок по депозитам не будет. Ставки по вкладам были увеличены с 1 % до 5 % в среднем. По статистике за октябрь по вкладам наблюдалась отрицательная доходность, так как произошло ослабление американской валюты на 1,95%, по рублёвым вкладам на 0,94%, по евро – 0,45%. Но кто решил вложить денежные знаки в домашнем «банке» потеряли ещё больше - в среднем 2- 4%.

Были внесены поправки в Закон «О банковской деятельности», которые подписал президент. Ранее, до их принятия, в законе существовало несоответствие со ст. 838 Гражданского кодекса, который гласит, что банк не вправе изменять процент по вкладу до истечения срока вклада, если иное не предусмотрено законом. Принятые в законе ограничения устранили это несоответствие. К сожалению, для вкладчиков, имевших опыт общения с банками, изменявшими процентные ставки в одностороннем порядке, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» обратной силы не имеет. Внесенные 7 ноября поправки рассчитаны на вновь открытые вклады. И если вклад был открыт ранее и ставка была изменена, то требовать от банка пересмотреть процентную ставку в соответствии с поправкой не представляется возможным.

Цель же привлечения банками денежных знаков - не держать деньги в сейфах, а пускать в оборот, и чем дольше банк сможет вкладывать наши деньги, тем больше прибыли получит. Поэтому на долгосрочные вклады (от года и более) банки предлагают более высокие проценты. Тем самым банки выполняют целевые задачи государства по выходу из кризиса и отсеивают более слабых и выявляют конкурентоспособных финансовых институтов. Банки привлекают любыми способами население, тем самым мотивируя их самыми изощренными способами, разрабатывая:

- новые линии,
- розыгрыши ценных призов,
- возможность обналичивания в любое время без потерь,
- дополнительные проценты определенным слоям населения.
- вдобавок есть еще условия, которые могут увеличить прибыль.

Капитализация позволяет сразу зачислить полученные проценты во вклад без вашего присутствия, то есть сумма вклада увеличивается, и, соответственно, в новом периоде проценты будут начисляться на большую сумму, что, в свою очередь, приведет к увеличению полученного дохода.

Пролонгация как таковая дохода не увеличит, так как она только перекладывает ваш вклад на новый срок. При этом следует учитывать, что пролонгация производится по ставкам, действующим на момент пролонгации, а значит, ставка, по которой вклад пролонгируется, может отличаться от первоначальной ставки по вкладу. Вместе с тем ряд банков принимает вклады с условием, что пролонгация производится по более высокой процентной ставке, чем первоначальная.

— Наибольший процентный доход в настоящее время можно получить по классическим видам вкладов, то есть вкладам с выплатой процентов в конце срока, без возможности частичного пополнения и снятия средств

— Оптимальная валюта вклада — рубль. Национальная валюта в настоящее время достаточно стабильна, а процентные ставки по рублевым вкладам максимальны. Вкладывать средства можно и в евро, но процентный доход будет значительно ниже. А вот в долларах деньги лучше не хранить — процентный доход по таким вкладам нивелируется постоянным изменением курса.

В настоящее время финансовая политика государства старается задействовать все инструменты для сглаживания, проходящего кризиса. По прогнозам экономистов в 2010 году, после все этого экономика России начнет стабилизироваться и набирать обороты. И к этому моменту нужно готовиться.

## Литература

1. <http://www.rosavto.ru/>
2. <http://www.seokontakt.ru/>
3. <http://www.financialblog.ru/>
4. <http://r.mail.ru/n26102077>

## Культура предпринимательства

*Дворнова Е.Г., ЭУДХ-104*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Культура предпринимательства играет очень важную роль в функционирование предприятия. Она не только обеспечивает высокий престиж, но и способствует повышению эффективности производства, улучшению качества продукции и услуг, и, следовательно, увеличению доходов.

Существуют различные трактовки «культуры предпринимательства». Французский социолог Н. Деметр подчеркивает, что **культура предпринимательства** – это система представлений, символов, убеждений, ценностей и образцов поведения, разделяемая всеми его членами.

При этом представления о ценностях позволяет дать ответ на вопрос, что является важным для предприятия, а убеждения – понять, как должно функционировать предприятие и как им следует управлять.

Культура организации предпринимательской деятельности определяет, каковы климат, стиль взаимоотношений, ценности предприятия. Любая вновь возникшая структура вырабатывает свою культуру, которая характеризуется своими определенными ценностями. Однако следует отметить, что культура предпринимательства не является основой всего

предприятия. На каждом крупном предприятии отделы, управления, администрации имеют разные субкультуры, повторяющие структуру самого предприятия. Различие обуславливается многообразием отраслей производства и сфер человеческой деятельности. Наличие различных культур, субкультур может привести к напряженности и конфликтным ситуациям.

Поэтому, основная функция организационной культуры предпринимательства - создать ощущение идентичности всех членов организации, образ коллективного «мы».

Как важна культура предпринимательства, смогла убедиться на собственном опыте, когда пришла работать в компанию «Oriflame». Эта компания Шведская, которая входит в пятерку стран с самым высоким уровнем жизни. Это страна, которая бережно относится к окружающей среде, к людям и культуре. Каждый консультант Oriflame чувствует себя причастным к шведской компании и ее ценностям – Единству, Духу и Страсти. Я также узнала, что можно работать не только консультантом, но еще и менеджером по управлению персоналом, построить свою структуру. Когда приходишь в офис ты чувствуешь атмосферу доброжелательности, своей значимости. Различные мероприятия, поздравления на банкетах, акции, подарки, поездки - все это очень мотивирует работников. Хочется работать дальше и достигать новых уровней карьерной лестницы.

Ни для кого не секрет, что отечественный бизнес пока еще не стал цивилизованным, культурным предпринимательством. Мне кажется, что главное проявление такой «нецивилизованности» состоит в том, что многие российские предприниматели заботятся больше о своей прибыли, чем о репутации. Отсюда случаи недобросовестного исполнения обязательств, пренебрежение интересами партнера, а иногда и откровенное стремление обмануть его, что естественно наносит ущерб репутации российского бизнесмена.

Предпринимательство - это профессия, призвание, даже свойство души или врожденная склонность, но это еще и особый образ мыслей, поведения, стиль. Предпринимательство - это культура. Культурный человек не обязан быть предпринимателем, но предприниматель обязан быть культурным человеком, хотя бы потому, что заинтересован в постоянном успехе.

**О программах для учета муниципальных облигаций и расчета начислений по размещенным ценным бумагам для информационно – вычислительных центров крупных муниципальных образований**

*Акчурин Г.Т., Лисовой В.И., Простотова А.В.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

*Администрация Волгоградской области*

*Волгоградский государственный технический университет*

Программа предназначена для автоматизации операций по учету размещенных ценных бумаг, а так же для автоматизированного расчета выплат по ним. Для того чтобы приступить к работе, необходимо запустить программу, для этого дважды кликнуть мышкой на пиктограмме ярлыка программы. В появившемся окне содержится информация о собственниках ценных бумаг – облигаций.

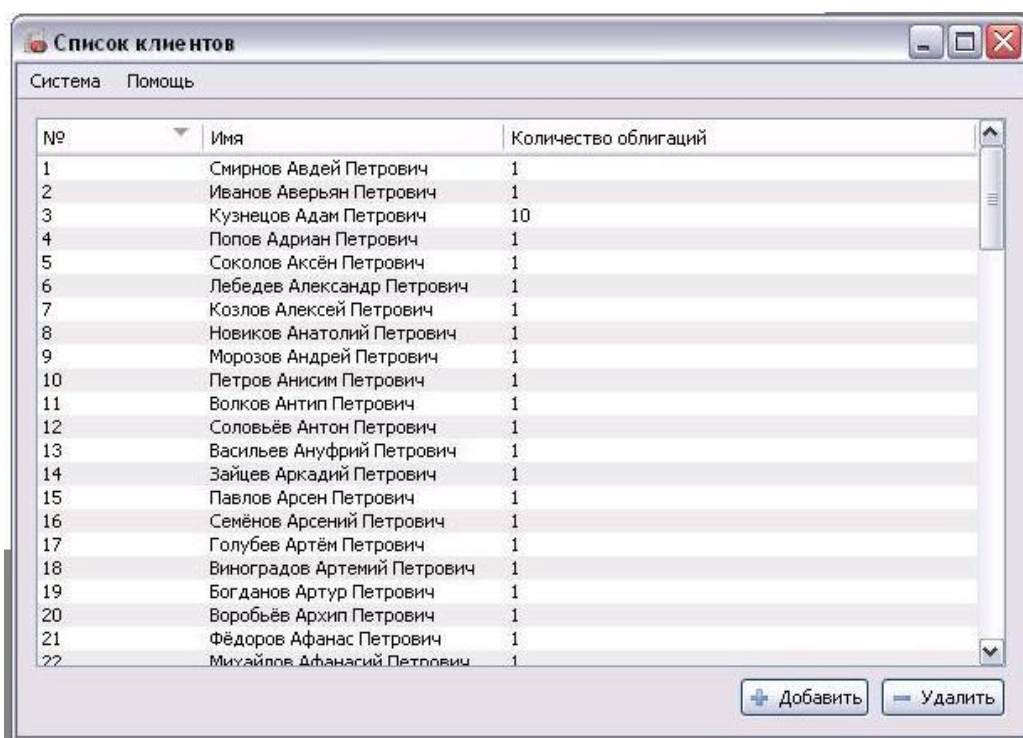
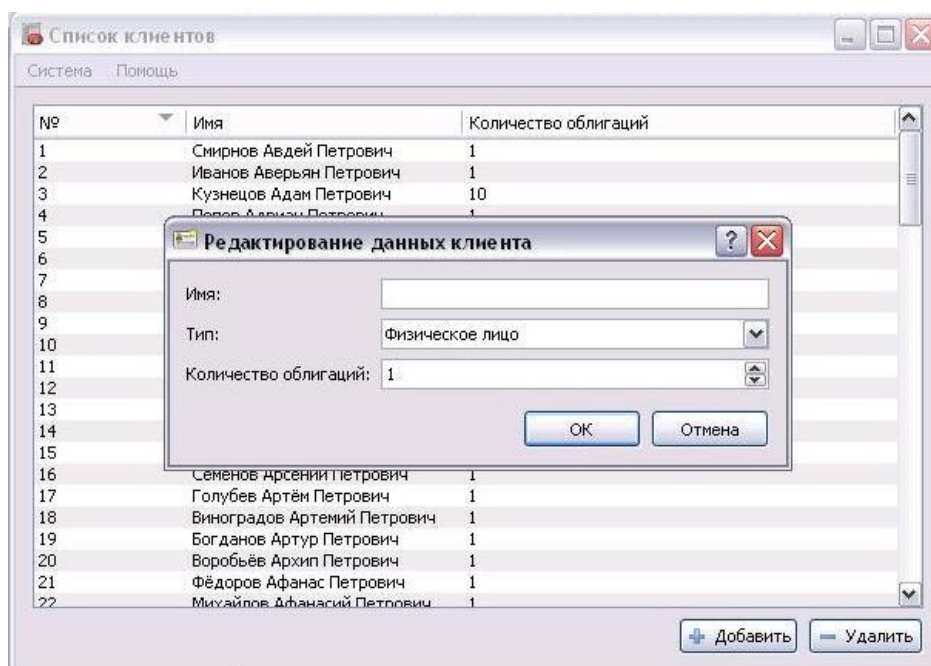


Рисунок 1 – Экранная форма начала работы

Чтобы добавить нового собственника необходимо нажать кнопку «Добавить» в правом нижнем углу окна программы. В появившемся диалоговом окне ввести фамилию, имя и отчество человека, если это физическое лицо, либо полное наименование организации, если это юридическое лицо. Далее редактируется количество ценных бумаг, приобретенных собственником.



## Рисунок 2 – Экранная форма добавления собственника ценной бумаги

Для того чтобы удалить информацию о держателе облигаций из базы данных программы, необходимо щелчком мыши выделить строку, содержащую эту информацию и нажать кнопку «Удалить» в правом нижнем углу окна программы.

У пользователя имеется возможность редактировать информацию о собственнике облигации. Для этого необходимо навести указатель мыши на строку с его данными и дважды нажать левую кнопку. В появившемся диалоговом окне произвести необходимые изменения.

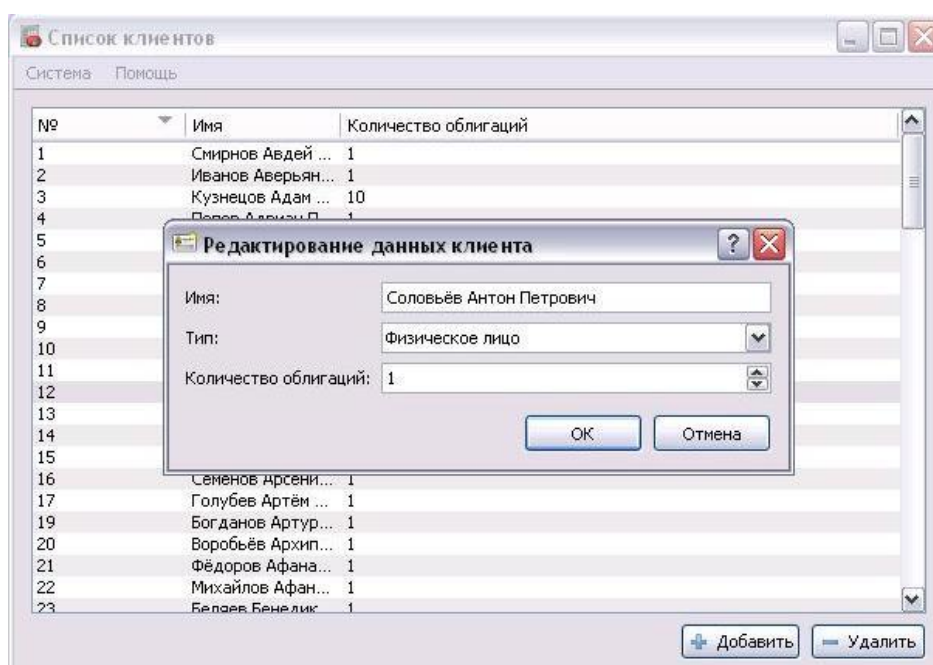


Рисунок 3 – изменение данных о держателе облигации.

Выбирая пункт «Рассчитать выплаты» в меню «Система» пользователь получает возможность произвести расчет по выплатам.

В окне необходимо уточнить период расчета и параметры облигации – стоимость и процентную ставку, если все правильно – нажать кнопку «ОК». В появившемся окне будут представлены результаты расчета для каждого держателя ценных бумаг.

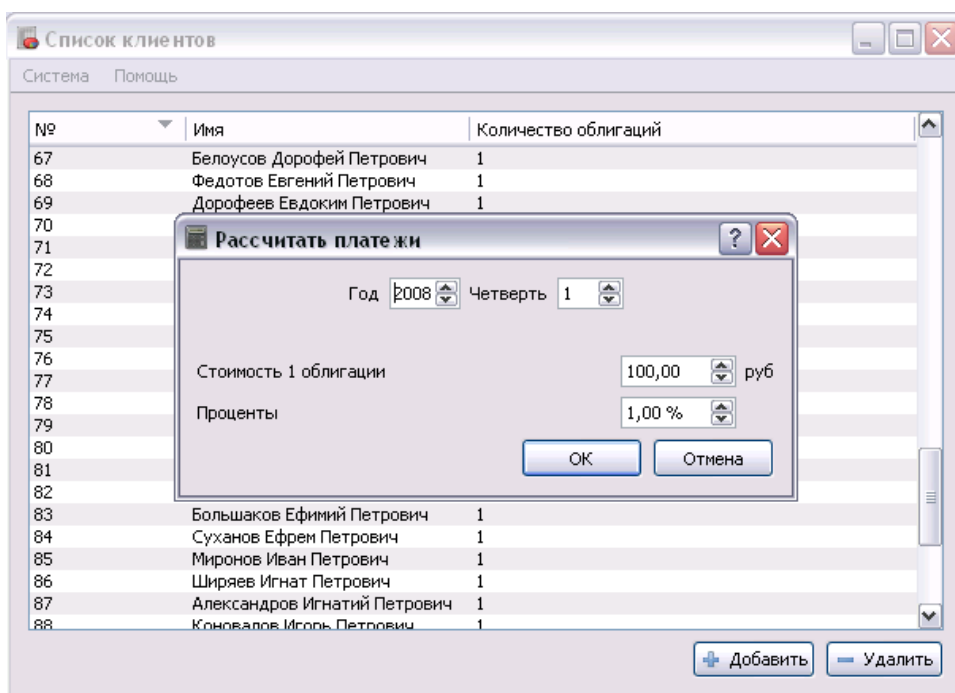
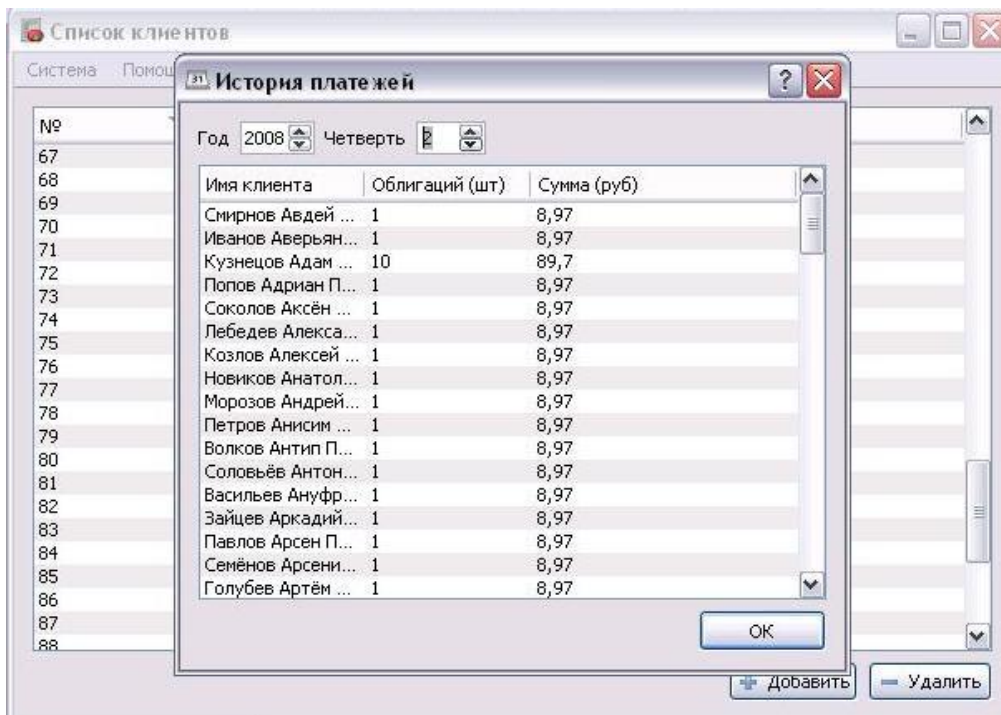


Рисунок 4 – Окно редактирования параметров ценной бумаги.

Для того чтобы просмотреть историю выплат, необходимо в меню «Система» выбрать пункт «История платежей», где произвести выбор периода для отображения. После того, как пользователь нажмет кнопку «ОК» данные будут выведены в таблицу в удобном для просмотра виде.

Рисунок 5 – Окно «История платежей».



Необходимость автоматизации расчетов в жилищно-коммунальном хозяйстве давно стала очевидной. Для ЖКХ характерны обработка больших массивов информации в ограниченные сроки и наличие объемной справочной документации. Причем и постоянная, и справочная информация постоянно корректируется, так как меняются состав и категории населения, законодательство, льготы, виды услуг, цены, тарифы и алгоритмы расчета. Создание современного программного комплекса для ЖКХ – задача, требующая учета и корреляции достаточно неоднородных данных. И только появление эффективных операционных систем, поддерживающих сетевые технологии, позволило формировать полноценные программные комплексы с распределенной структурой, что позволит также использовать их и для автоматизации операций по учету размещенных ценных бумаг, а так же для автоматизированного расчета выплат по ним.

**«Возможность использования целевой функции в экономическом анализе и финансовом менеджменте»**

*Рогачева А.А., ПРХД-1-04, Холодова Г.И.*

*Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет*

Любая фирма—это живой организм. И это не секрет, но интересно обратить внимание, что этому уделяется мало внимания, однако, при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности: все показатели хотя и рассматриваются в определенной взаимосвязи, но единый, обобщающий показатель или функция описываются только у нескольких авторов. Поэтому в своей работе мы хотим не только рассмотреть то, как отражаются обобщающие показатели, но и подчеркнуть, что такое обобщение не является прихотью теоретической науки, а его правильное формирование может помочь руководителю и не только ему лучше узнать

текущем состоянии фирмы, лучше спланировать дальнейшие действия и таким образом, возможно, даже спасти фирму от возможно банкротства.

В этой взаимосвязи будет весьма интересно рассмотреть целевую функцию. Под целевой функцией понимается уравнение (система уравнений) или показатель (группа показателей) объекта АХД, являющиеся критерием нормативной оценки полученных результатов аналитической обработки данных. Стратегической задачей развития коммерческого предприятия является максимизация конечных финансовых результатов (чистой прибыли, чистой прибыли на единицу собственных средств) при поддержании приемлемого уровня финансовой устойчивости бизнеса (ликвидности, финансовой маневренности, долгосрочной платежеспособности). Таким образом, целевая функция бизнеса коммерческого предприятия может быть выражена системой из двух уравнений (приближенный аналог функции Лагранжа с ограничением):

$$\begin{cases} \text{КФР} = P(K1, K2, K3...) \rightarrow \text{на максимум;} \\ \text{ФУ} (Л, \text{ЧОК}, \text{СС}) \geq \text{ФУ} (\text{norm Л}, \text{norm ЧОК}, \text{norm СС} \dots) \end{cases} \quad (1)$$

КФР — конечные финансовые результаты;

К1, К2, К3... — факторы конечных финансовых результатов (объем и структура продаж, себестоимость реализации, величина общехозяйственных (постоянных) расходов и пр.); ФУ — уровень финансовой устойчивости;

Л, ЧОК, СС... — факторы финансовой устойчивости, такие как: ликвидность (Л), финансовая маневренность и величина чистого оборотного капитала (ЧОК), общая платежеспособность и доля собственных средств в источниках финансирования (СС) и др.; norm — нормативные значения показателей финансовой устойчивости.

Здесь стоит отметить, что выполнение требований такой функции целей позволяет фирме не только получить максимально возможный доход, но и сохранить финансовую устойчивость. Таким образом, получается, что эта функция представляет собой баланс между максимальной выгодой организации при сохранении нормального его состояния и позволяет кроме

того сориентироваться на среднесрочную или даже долгосрочную перспективу. Такое положение дел позволяет наиболее эффективно использовать имеющиеся у фирмы средства: как основные, так и оборотные. Здесь также не лишним будет обмолвиться что понимается под понятием эффективность.

Растущая популярность понятия привела его к весьма широкой трактовке и в качественном, и в количественном плане и использованию не только в экономике, но и во многих других науках практически повсеместно. Вместе с тем увеличилась неоднозначность понимания эффективности и множественность показателей (история понятия хорошо представлена в статье М.С. Солодкой). Сегодня под эффективностью понимают:

- ◆ конкретный результат (эффективность действия чего-либо);
- ◆ соответствие результата или процесса максимально возможному, идеальному или плановому;
- ◆ функциональное разнообразие систем;
- ◆ числовую характеристику удовлетворительности функционирования;
- ◆ вероятность выполнения целевых установок и функций;
- ◆ отношение реального эффекта к требуемому (нормативному) эффекту.

Следует также обратить внимание на, что в понятии эффективность косвенно указывается функция целей: «вероятность выполнения целевых установок и функций».

Интересно также отметить, что у различных ученых различные точки зрения на данное понятие. С.Н. Яшин и Е.Н. Пузов, сгруппировав ряд определений, выделяют следующие концепции и подходы в определении эффективности:

1. эффективность рассматривается как относительный показатель (ресурсная или целевая эффективность). Это все виды рентабельности.
2. эффективность определяется через доходные методы, дающие абсолютные значения показателей. В рамках этих подходов используются

метод дисконтированного денежного потока, метод капитализации доходов, метод срока окупаемости, расчёт точки безубыточности проекта.

3. эффективность определяется через доходные методы, но рассчитывается как относительный показатель — метод индекса доходности (индекс прибыльности) и рентабельности проекта, метод внутренней нормы доходности (внутренняя норма прибыли, рентабельности, возврата инвестиций);

4. эффективность рассматривается как индивидуальный набор финансовых и нефинансовых показателей предприятия (сбалансированная система показателей).

Весьма распространённым является деление эффективности на целевую (результативную, целесообразную — отношение достигнутых результатов к установленной цели) и ресурсную (затратная, экономическая — отношение ресурсов к результатам). Ю.Н. Лапыгин и его соавторы подчёркивают, что «необходим ещё анализ обоснованности самих целей деятельности организаций».

Для представления комплексного понятия эффективности авторы выделяют три вида эффективности: потребностную (отношение целей к потребностям, идеалам и нормам), результативную (отношение достигнутого результата к преследуемым целям) и затратную (отношение затрат к достигнутым результатам). А комплексное понятие эффективности представляют в виде произведения трёх видов эффективности:

$$\text{Э} = \text{Ц} / \text{П} * \text{Р} / \text{Ц} * \text{Р} / \text{З} \quad (2),$$

где Ц — поставленные цели; П — потребности (идеалы и нормы); Р — результат; З — затраты.

Таким образом, вторая и третья дробь отражают эффективность текущего функционирования. Произведение целевой и ресурсной эффективностей является комплексным показателем «внутренней эффективности». А вот первая дробь связана с развитием, поскольку подсистема текущего функционирования не предполагает проверку

адекватности целеформирования. Величина, образующая с показателем потребностной эффективности в сумме единицу, отражает потенциал развития производственной системы.

Однако кажется целесообразным внести ещё некоторое пояснение в представленную формулу. Потребностная эффективность как отношение целей к потребностям, идеалам и нормам представляет обобщающий показатель, в котором отражается эффективность постановки цели не только относительно внешней потребности, но и относительно наилучших вариантов таких стратегических параметров предприятия, как ресурсы и технология (идеалы и нормы). При этом сравнение положения дел рассматриваемого предприятия можно производить по отношению к максимально возможному (например, коэффициент использования материалов (КИМ) должен стремиться к 100%), а можно—по отношению к ближайшему конкуренту. В зависимости от целей проводимого анализа значимость того или иного частного показателя потребностной эффективности может изменяться. В результате обобщающий показатель будет иметь следующий вид:

$$Эп = \alpha Эн1 + \beta Эн2 + \dots + \gamma Эnm \quad (2),$$
 где  $\alpha, \beta, \gamma$  —коэффициенты весомости соответствующих частных показателей; при этом  $\alpha + \beta + \dots + \gamma = 1$ , их значения определяются методом факторного анализа или экспертным путём;

$Эн1, Эн2, \dots, Эnm$ — частные показатели потребностной эффективности.

Частные показатели потребностной эффективности выявляются при анализе внешней и внутренней среды системы, всех релевантных данных. Это могут быть: характеристика потребителей (на каком рынке они работают, в какой стадии жизненного цикла находится товар, который они выводят на рынок, тенденции в развитии их потребностей и так далее), доля рынка, которую занимает предприятие в исследуемой сфере, оценка деятельности конкурентов. В качестве примера можно привести следующие показатели:

1. частота повторных заказов сторонних организаций;
2. частота неликвидов от общей величины произведённой за период продукции;
3. частота невыполненных заказов к общей их величине за период, отказов на запросы и коммерческие предложения потенциальных клиентов.

Затратную эффективность выражают через различные показатели рентабельности. В случае постановки финансовой цели для сопоставимости с показателем целевой эффективности представляется целесообразным в показателе затратной эффективности соотносить к затратам совокупную выручку. Можно рассмотреть показатели эффективности через перспективы системы сбалансированных показателей. В классическом варианте рассматриваются четыре перспективы: финансовая составляющая, клиентская составляющая, составляющая внутренних бизнес-процессов и обучения, и развития.

Кроме того, помимо такого показателя эффективности существует интегральный показатель экономической эффективности. В каждой фирме есть свои процессы и поэтому весьма затруднительно составить мнение об эффективности организации в целом. Для составления такого мнения существует интегральный показатель эффективности. Его главная особенность, что он в отличие от показателя эффективности сопрягает неоднородные процессы и делает вывод по «надежности» фирмы в целом. В соответствии с этим интегральный показатель уровня надежности экономической системы можно представить в виде формулы:

$$ИПЭН_j = \sum ЭНП_{1j} * ЭНП_{2j} * ЭНП_{nj} ,$$

Где ИПЭН—интегральный показатель надежности экономической системы организации,

ЭНП—надежность процесса экономической системы,

n—количество процессов.

Под надежностью здесь понимается способность системы управления сохранять во времени предельные значения признаков и параметров,

характеризующих те характеристики системы, которые определяют ее способность выполнять требуемые функции в заданном режиме.

На основании всего выше изложенного хотелось бы сделать краткие выводы: фирма может вполне эффективно работать основываясь на функции целей, но для этого ей необходимо определить нормативные показатели финансовой устойчивости, а затем интегральный показатель эффективности по процессам и в общем. Эти показатели и функция целей позволят принимать наиболее рациональные решения основываясь на уже существующем опыте.

Кроме того, в нашей работе рассмотрены функция целей, ее применение и расчет показателей эффективности на примере одной волгоградской строительной фирмы.

## **ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ**

*Е.А. Храпова соискатель кафедры «Теории финансов, кредита и налогообложения», научный руководитель: д.э.н., профессор, Л.В. Перекрестова, Волгоградский государственный архитектурно – строительный университет, г. Волгоград.*

В России одним из наиболее распространенных видов экономических преступлений является уклонение от уплаты налогов, что стало нормой поведения многих хозяйствующих субъектов в странах постсоветского пространства. В результате они получают средства для развития бизнеса и неформального решения производственных и социальных вопросов в условиях несовершенных общественных институтов и высокой коррупции.

Чрезмерная сложность и низкое качество налогового законодательства обуславливают высокую вероятность случайных ошибок в расчете

налоговых обязательств, позволяют проверяющим органам дифференцированно подходить к отдельным налогоплательщикам, порождают спрос на коррупцию, затрудняют контроль деятельности низового звена налоговой администрации со стороны вышестоящих органов. В результате снижается эффективность штрафных санкций, поскольку налогоплательщик имеет возможность договориться о приемлемом суммарном уровне выплат в виде комбинации штрафов и неформальных платежей.

Вместе с тем, уклонение от уплаты налогов приводит к развитию ряда негативных тенденций в экономике и социальной сфере: недостаточному финансированию общественного сектора хозяйства, нарушению правил честной конкуренции, росту коррупции, оттоку капиталов за рубеж. Поэтому, в настоящее время, в России, разработка эффективных методов налогового контроля и действенной государственной политики, направленной на пресечение и предотвращение уклонения от уплаты налогов является одной из наиболее значимых задач.

Повышение эффективности деятельности органов налогового контроля можно реализовать по двум направлениям. Первое – адаптация к специфике и тенденциям развития налоговой преступности, согласование с общими задачами государства. Второе – совершенствование форм и методов работы, внутренней организации, расширение компетенции.

Положительной стороной первого подхода является учет состояния налоговой преступности, ориентация на объективность оценки потенциально возможных результатов и степени достижения поставленных задач. В основе принимаемых решений лежит объективная оценка складывающейся обстановки. Второй подход позволяет выявить внутренние организационные особенности, с учетом которых управленческие решения принимаются только на базе объективно измеримых показателей.

Работа на стыке этих двух направлений может проводиться в виде поиска возможностей использования специфики предоставленных

полномочий для решения поставленных задач с учетом особенностей налоговой преступности.<sup>1</sup>

При выявлении, предупреждении и пресечении преступлений и правонарушений в той или иной сфере необходимо учитывать особенности производства и делового оборота. Так, среди направлений, по которым правоохранительным и контролирующим органам необходимо активизировать работу, должны быть выявление и пресечение налоговых правонарушений при обмене неучтенной продукцией с использованием транспортных предприятий или при ее оплате через кредитно-финансовые учреждения.

Помимо технологических особенностей производства следует учитывать также и «жизненный цикл» налоговых преступлений. Налоговое нарушение имеет, как правило, ряд стадий. В определенном смысле «жизненный цикл» налогового правонарушения аналогичен «жизненному циклу» товара. На первом этапе налогоплательщик придумывает новую схему ухода от налогообложения. На втором – эта схема распространяется среди налогоплательщиков. После того, как она становится известной органам налогового контроля, начинается третий этап, в ходе которого происходят наработка опыта противодействия данной схеме, поиск форм и методов наиболее эффективного выявления и пресечения налогового правонарушения. Четвертый этап – активное и массовое противодействие государственных органов нарушениям, которые приводят к существенному снижению их количества и причиненного ущерба. На пятом этапе равновесие между правонарушителями и государственными органами устанавливается на минимально возможном уровне.

Работа государственных органов должна быть согласована с описанным выше циклом развития налоговых преступлений, нацелена на устранение их экономических основ, поиск наиболее эффективных методов противодействия.<sup>2</sup>

По мнению В. Вишневого и А. Веткина, для успешной борьбы с уклонением от уплаты налогов необходимо обеспечить более высокую вероятность обнаружения фактов уклонения, при условии, что штрафные санкции не возрастают. На первый взгляд это может быть достигнуто за счет увеличения количества проверок и расширения штата налоговой администрации. Однако, если учитывать фактор коррупции, то рост числа контролеров, прежде всего, объективно ведет к большему предложению коррупции, а увеличение количества проверок – к усилению спроса на нее, слабо воздействуя на масштабы уклонения.

Некоторые исследователи считают, что для борьбы с уклонением от уплаты налогов целесообразно увеличить размеры штрафов, тем более, что в отличие от усилий по повышению вероятности его обнаружения, данная мера не требует значительных дополнительных затрат. Однако, такое предположение ошибочно.<sup>3</sup>

Опыт России, где установлены высокие размеры штрафных санкций, а масштабы уклонения от уплаты налогов существенно не уменьшаются, подтверждает вывод о том, что ужесточение законодательства при наличии коррупции обычно способствует только росту неформальных платежей за возможность его безнаказанного нарушения. В этой ситуации повышение штрафов может приводить к перераспределению скрываемых доходов от налогоплательщиков в пользу коррумпированных чиновников (что неприемлемо с позиций общественных интересов) и даже к сокращению налоговых поступлений.<sup>4</sup>

Для эффективной борьбы с уклонением от уплаты налогов необходимо ужесточить наказание для посредников с тем, чтобы их бизнес стал более рискованным. Это, в свою очередь, потребует от них если не прекращения его вообще, то, во всяком случае, повышения размера комиссионных. В результате большинство налогоплательщиков будут вынуждены отказаться от услуг посредников, а без них перестанут действовать наиболее

распространенные схемы уклонения и многократно возрастет вероятность его обнаружения.<sup>5</sup>

По мнению ряда российских специалистов,<sup>6</sup> относительная, по сравнению с развитыми странами, дешевизна услуг посредников, способствующих уклонению от уплаты налогов, обусловлена их крайне низкими рисками. Большинство украинских экспертов разделяют такое мнение.<sup>7</sup>

Однако, в России, борьба с посредниками в сфере уклонения от уплаты налогов должным образом не ведется. Это объясняется тем, что многие политики и чиновники разных уровней сами являются бизнесменами, а потому заинтересованы в их существовании. Кроме того, некоторые представители государственной власти относятся к числу организаторов бизнеса по уклонению от уплаты налогов.

Для уменьшения масштабов уклонения от уплаты налогов в России требуется не столько снижение ставок налогов, сколько, прежде всего, совершенствование демократических институтов, способных восстановить разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ, что может поменять саму модель рационального выбора налогоплательщика, его оппортунистический тип поведения.

Кроме того, необходима реальная борьба с коррупцией и злоупотреблениями общественной властью в корыстных интересах, когда политики и чиновники вместе с олигархами прикрывают существование различных посреднических структур, нарушают условия рыночной конкуренции, выбивая налоговые льготы и различные преференции для своих предприятий, территорий и отраслей.

Наконец, необходима действенная государственная политика, направленная на совершенствование налогового законодательства с целью обеспечения его прозрачности и предотвращения налоговой дискриминации, повышения вероятности обнаружения фактов уклонения, прежде всего, у

посредников, деятельность которых в России значительно сокращает издержки уклонения от уплаты налогов для рядовых налогоплательщиков. При этом, даже незначительное повышение вероятности наказания посредников может дать мультипликативный эффект в части снижения масштабов уклонения от уплаты налогов.

Ужесточение штрафных санкций, рост числа проверок и количества проверяющих как возможные меры борьбы с уклонением от уплаты налогов могут привести к положительным результатам только при опережающей эффективной борьбе с коррупцией.

В настоящее время, в России, теневой сектор приобрел угрожающие масштабы, уклонение от уплаты налогов стало носить массовый характер. Криминальные процессы охватывают целые подотрасли, а то и отрасли экономики, создавая угрозу экономической безопасности государства.

Контроль над выполнением налоговых обязательств лишь формально имеет всеобщий характер, реально же он является селективным. Налоговые инспекции не имеют возможности в должной мере контролировать всех хозяйственных агентов. Для обработки информации по всем юридическим и физическим лицам не хватает ни технических средств, ни квалификации инспекторов, и, кроме того, мотивация последних невысока. В связи с этим, создание эффективной системы налогового контроля в России является одной из наиболее значимых задач государства. Чем выше будет процент выявления налоговых преступлений, тем меньше хозяйствующие субъекты будут уходить от уплаты налогов.

- 
- <sup>1</sup> Г. Песчанских. Способы противодействия налоговой преступности и теневому обороту.- Вопросы экономики, 2002, № 1. С.97.
- <sup>2</sup> Г. Песчанских. Способы противодействия налоговой преступности и теневому обороту.- Вопросы экономики, 2002, № 1. С.93-94..
- <sup>3</sup> В. Вишневский, А. Веткин. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика.- Вопросы экономики, 2004, № 2. С 102.
- <sup>4</sup> М. Левин, М. Цирик. Математические модели коррупции.-С.34.
- <sup>5</sup> В. Вишневский, А. Веткин. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика.- Вопросы экономики, 2004, № 2. С 103.
- <sup>6</sup> Неформальный сектор в российской экономике. Под ред. Т. Долгопятовой. М.: ИСАРП, 1998.
- <sup>7</sup> А. Яковлев. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? - Вопросы экономики, 2000, №11.

---

Научное издание  
**Социально- экономические и технологические проблемы развития строительного комплекса  
региона.**  
**Наука. Практика. Образование.**  
в 3-х частях  
Материалы II Всероссийской научно-практической конференции  
18-19 декабря 2008г.  
ЧАСТЬ 3

Публикуемые материалы соответствуют авторским оригинал- макетам, поступившим в  
оргкомитет конференции  
Ответственный за выпуск Т.К.Акчурин

Подпись в печать 19.11.08 Формат 60×84/16.  
Бумага офсетная. Печать трафаретная. Гарнитура Таймс.  
Уч.-изд.л.25,8. Усл.печ.л.20 Тираж 100 экз. Заказ №3  
Государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет» 400074, Волгоград,  
Ул.Академическая, 1

Отпечатано с готового оригинал- макета  
в издательском центра СФ ВолгГАСУ  
403343,г.Михайловка, Волгоградская обл., ул.Мичурина 21