

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

**Материалы XIII внутривузовской
научно-практической конференции**

7 декабря 2011 г., Волгоград

Министерство образования и науки Российской Федерации
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Материалы XXIII внутривузовской
научно-практической конференции

7 декабря 2011 г., Волгоград

УДК 338.45:69(470)(061.3)
ББК 65.31(2Рос)я431
С 692

Редакционная коллегия:
д-р техн. наук, проф. *С.Ю. Калашиников*,
д-р техн. наук, проф. *А.Н. Богомолов*,
д-р экон. наук, проф. *М.К. Беляев*,
д-р экон. наук, проф. *О.В. Максимчук*,
канд. экон. наук, доц. *М.В. Лукьяница*

Оргкомитет выражает благодарность
за помощь в подготовке издания инженеру кафедры ФБУиА *О.С. Кадочниковой*

С 692 **Социально-экономические** проблемы развития строительной отрасли : материалы XXIII внутривузовской научно-практической конференции, 7 декабря 2011 г., Волгоград / М-во образования и науки Росс. Федерации ; Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. Волгоград : ВолгГАСУ, 2011. 517 с.

ISBN 978-5-98276-471-3

Приведены результаты теоретических и экспериментальных исследований в области развития строительной отрасли и жилищного строительства в регионе, в области подготовки, ориентации и адаптации специалистов высшей квалификации, проблем их практической деятельности с учетом потребностей, современного состояния и тенденций развития национальной экономики.

Для научных и инженерно-экономических работников, преподавателей вузов и аспирантов.

УДК 338.45:69(470)(061.3)
ББК 65.31(2Рос)я431

ISBN 978-5-98276-471-

3



© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет», 2011
© Авторы статей, 2011

***ГОРОДСКАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ***

ПРОБЛЕМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Максимчук О.В., д-р экон. наук, профессор каф. ЭУПС,
Забазнова Я.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В условиях глобализации и выхода экономики на постиндустриальный уровень развития инновации превращаются в важнейший фактор конкурентоспособности товаров. Способность к созданию и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста, научно-технического и общественного прогресса. Вот почему проблема инновационного предпринимательства не теряет своей актуальности и в российских реалиях особо остро ощущается.

В современных условиях под инновацией понимают нововведение в виде нового или усовершенствованного продукта (товара, услуги), нового или усовершенствованного технологического процесса в производстве, новых или усовершенствованных элементов (методов, решений и др.) в управленческой и (или) финансовых областях.

Инновация - это термин экономический и социальный и в определённой степени технической. Любые новшества ведут к изменениям в экономической, социальной, организационно-технической среде, к изменениям в поведении людей и формированию предпринимателей. Стремление к инновациям - это ключевое качество предпринимателя.

Инновационное предпринимательство как вид рискованной деятельности очень прибыльно. В рейтинге стран-лидеров по инновационному предпринимательству, США явно не на последней строчке.

США - одни из лидеров мировой науки во многих отраслях, где высокотехнологичный бизнес развивается на протяжении многих десятков лет. На сегодняшний день крупнейшие американские компании сосредоточили основные усилия на создании, внедрении и развитии новых технологий, переместив производственные мощности в третьи страны. Именно в США впервые сформировался в современном виде венчурный инновационный бизнес, имеющий особое значение в процессах создания эффективной и конкурентоспособной экономики.

Важную роль в инновационном развитии играют технологические центры. В США мощный центр исследований и разработок – это Кремниевая долина (В русскоязычных источниках часто по ошибке употребляется вариант «Силиконовая долина» (ошибка основана на созвучии английских терминов silicon – кремний и silicone – силикон, материал, применяемый в пластической хирургии)

[Кремниевая долина](#) — регион в штате Калифорния (США), отличающийся большой плотностью высокотехнологичных компаний, связанных с производством компьютеров и их составляющих, особенно микропроцессоров, а также программного обеспечения, устройств мобильной связи, биотехнологии и т. п.

Возникновение и развитие этого технологического центра связано с сосредоточением ведущих университетов, крупных городов на расстоянии менее часа езды, источников финансирования новых компаний, а также климатом средиземноморского типа.

Несмотря на создание ряда других инновационных [кластеров](#) в США и других странах, [Кремниевая долина](#) остаётся ведущим центром такого рода — в частности получая треть всех [венчурных капиталовложений](#), которые делаются в США.

Многие страны с переменным успехом пытаются повторить проект, в частности и Россия.

Инновационный центр «Сколково» — строящийся современный научно-технологический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий. В комплексе будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: телекоммуникации и космос, [медицинская техника](#), [энергоэффективность](#), [информационные технологии](#), а также [ядерные технологии](#).

Федеральный закон Российской Федерации N 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»» был подписан президентом Российской Федерации [Д. А. Медведевым](#) 28 сентября 2010 г.

Проект Сколково направлен на создание благоприятной среды для концентрации международного [интеллектуального капитала](#), способного генерировать [инновации](#). Комплекс располагается на территории [городского поселения Новоивановское](#) и [городского поселения Одинцово](#), вблизи деревни [Сколково](#), в восточной части [Одинцовского района Московской области](#), в 2 км к западу от [МКАД](#) на [Сколковском шоссе](#). Завершение строительства первых объектов намечено на 2011 год, а основная программа строительства будет выполнена в 2015 году.

Конечная цель Сколково — производить высокотехнологичные товары и услуги с высокой добавленной стоимостью, востребованные на глобальных рынках.

Но. Как гласит японская поговорка, "бесполезно грести сильнее, если ты гребешь в неправильном направлении".

Сравнительный анализ инноваций США и России приведён в таблице.

	США	Россия
Определение инноваций	1% изобретения*99%предприимчивости	99% изобретения*1%предприимчивости
Природа инноваций	Системные,охватывают все сферы бизнеса	Научно-технологические
Критерии отбора инвестиционных проектов венчурными фондами	Концентрация на личности предпринимателя, а именно его опыте, энтузиазме, а также доверии к нему	Технико-экономическое обоснование
Государственные дотации	Государственные дотации на научные разработки, при этом затраты списываются с государства	Отсутствуют
Административные-бюрократические барьеры.	Практически отсутствуют.	Бюрократические проволочки. Изобретение и внедрение связано с большим количеством нерентабельного труда

Инновации должны быть сфокусированы на покупателе и создаваться для улучшения его жизни. У нас же изобретательство сфокусировано не на решении проблем покупателя, а на решении технических проблем.

Необходимо помнить что искусственно создать органичное сообщество инноваторов нельзя. Оно должно вырасти само естественным путем и для этого понадобится смена не одного поколения.

В своём инновационном развитии России следует сделать выводы из опыта развитых стран, но с другой стороны необходимо помнить, что слепое копирование зачастую никогда не приводит к ожидаемым результатам. Инновационное развитие России необходимо осуществлять с учётом её особенностей. (истории, относительно низкой оплатой труда, и т.д.)

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ И ИНСТИТУТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Мазница Е.М., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Козьянина Ю.А., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Под влиянием глобальных процессов российская инновационная политика начинает меняться. Однако интеллектуальный потенциал регионов и возможности по превращению его в различные формы капитала используются сегодня далеко не полностью. Если судить по структуре российского экспорта, то производственных кластеров, конкурентоспособных на мировом рынке, в России сейчас почти нет. Для технологической модернизации, выпуска конкурентоспособной продукции и полноценной загрузки высококвалифицированных кадров необходима интеграция. Схема интеграции связана с созданием в регионе нескольких предприятий - держателей технологий общего пользования, то есть с аутсорсингом необходимых технологий и их централизацией.

В соответствии с этим и процесс реструктуризации экономического пространства осуществляется в последние годы на основе создания под эгидой государства институциональных структур региональной политики. Среди них - Министерство регионального развития, Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ, региональные инвестиционные агентства, Межведомственная комиссия по социально-экономическому развитию Юга России.

Государство сейчас очень много говорит об инновациях и диверсификации экономики, но внятной стратегии и инновационной политики у органов власти нет. Предприятия знают, что производить. Под эти проекты можно привлечь инвестиции. Но формировать дорогостоящую проектную и опытно-промышленную базу можно только с участием государства.

Власть должна продолжать создание условий для появления инновационных и наукоемких производств: стимулировать появление технологически современных заводов, не облагать налогом ввозимое оборудование, отменить сборы НДС для инновационных предприятий.

Такой модернизационный проект создаст технологический потенциал кластера в целом, а капитализироваться этот потенциал будет при создании новой продукции на базе новых технологий. Инновации нельзя запланировать, можно только создать условия для возникновения инноваций. В России существует фундаментальная проблема, затрудняющая диверсификацию экономики и инновационное развитие, - это отсутствие системы управления инновационными процессами. Нет четко сформулированного федерального проекта по формированию промышленной и инновационной систем. Очевидно, что многие регионы

сегодня не имеют развитой инновационной системы, не имеют полноценной стратегии инновационного развития и поэтому не могут эффективно развиваться.

Стратегия усиления роли регионов как институтов требует повышения степени самостоятельности и финансовой автономности их властей. Необходима полноценная конкурентная среда, которая стимулировала бы поиск, открытие и наиболее эффективное использование экономических ресурсов региона. Еще одно необходимое условие полноценной конкуренции регионов создание институциональных условий для развития мобильности экономических ресурсов, обеспечивающих прилив капитала.

На наш взгляд, формирование региональной инновационной системы может осуществляться на нескольких уровнях, каждый из которых представляет собой проект определенной сложности:

Первый уровень - формирование организационной структуры по созданию региональной инновационной системы. Выявление заинтересованных институтов и организаций, формирование управляющего комитета.

Второй уровень - формирование стратегии промышленности региона, формирование кластеров, промышленных групп, отраслей. Это предполагает всесторонний анализ научно-технического, образовательного, организационного потенциала региона для выделения научно-технологических направлений развития региона. Эти процессы во многом зависят от таких факторов, как режим функционирования предпринимательской среды, уровень и ориентация фундаментальных исследований на рынок, система мотивации научно-исследовательской деятельности, организация высшего образования.

Конкретными проектами здесь становятся региональные центры стратегического развития отраслей - Центры экспертизы. Такие региональные центры могут стать базовым элементом инновационного развития. Центр экспертиз собирает информационно-аналитические данные о технологиях и рынках, оценивает эффективность и востребованность разработок, организует обмен мнениями всех заинтересованных участников и обеспечивает синергетический успех каждого инновационного проекта. Это своего рода центр стратегического развития, дающий экспертную оценку и определяющий направления развития и взаимодействия.

Третий уровень предполагает реализацию инвестиционных программ, инициированных на предыдущем уровне, по созданию новых и модернизации существующих элементов кластера.

На каждом из перечисленных уровней формируются проекты. Каждый проект решает те системные проблемы, которые присутствуют в регионе. По сути, проектирование региональной инновационной системы и представляет собой выявление функций, которые сейчас не выполняются, и делегирование этих функций существующим или вновь созданным организациям.

Реализация указанных программ региональной политики расширяет институциональные возможности отдельных регионов, создает условия для мобилизации внебюджетных инвестиционных ресурсов, что соответствует стратегиям расширения финансовых ресурсов и полномочий регионов, является, т.о., противовесом по отношению к тенденциям жесткой централизации финансовых ресурсов в рамках вертикали власти.

ИННОВАЦИИ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ XXI ВЕКА

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Фурманов М.А., ст. гр. ЭУП-2005

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Городская среда - это совокупность городского пространства, от частных до общегородских объектов. Сегодняшняя городская среда влияет не только на ежедневное поведение и мироощущение горожан, но и на фундаментальные процессы становления гражданского общества. Она является одновременно и потребителем и производителем инноваций.

В России старые города погрязли в «боях на ремонтном фронте» и на сегодняшний день не справляются с обширным наследством, оставленным ранее. Перестраивать старые города не позволяет также их централизованная инфраструктура. Кроме того, это мешает внедрять зарубежный опыт, в частности, перестройку частей города. Поэтому приходится искать альтернативные пути внедрения инноваций для создания комфортных, безопасных, а что самое главное на данный момент, экологически чистых условий для жизни людей.

Обеспечение транспортной доступности является одной из наиболее насущных и сложных задач для современного города. Помимо очевидных преимуществ (вроде сокращения потерь рабочего времени, вызванных перемещениями по городу, улучшения экологической обстановки, повышения качества жизни в городах) развитие городского транспорта и транспортной инфраструктуры является прямо или косвенно ключом к решению большинства проблем современных городов.



Транспортная доступность является также ключевым фактором глобальной конкурентоспособности городов, в том числе и российских. Использование современных, а точнее говоря новых строительных материалов, также является одним из ключевых факторов в создании

инновационной среды городов. Это также даст возможность улучшить экологическую ситуацию, создать весомый потенциал для дальнейшего развития общества в целом, исключив или хотя бы сведя к минимуму влияние человечества на ход естественных процессов природы.

Пока что рассуждения о построении инновационной городской среды в России по большей части теоретические. Главный вопрос, который предстоит решить, — какими способами и за счет каких ресурсов комплексно реализовать разрабатываемые планы. Российские города изучают возможность использовать наработанный опыт, а также разрабатывают свои решения.

В многочисленных дискуссиях на эту тему принимают участие зарубежные и российские эксперты в области городского развития, социологи, представители администраций регионов и городов.

Резюмируя их точки зрения, можно выделить три ключевых блока условий, необходимых для создания городской среды, комфортной для обитания:

- 1) инновации должны быть ориентированы на спрос, лицом к человеку. Основополагающим должен стать не поиск инноваций, а изучение людей, производящих и потребляющих инновации,
- 2) должна быть создана толерантная среда по отношению к инновациям как источнику собственного потенциала,
- 3) обновление сложившейся модели жизни общества, как следствие глобальных изменений, и снижение при этом негативного воздействия человека на окружающую среду.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Новичкова Е., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Важнейшим условием формирования постиндустриального общества в России, восстановления производственного потенциала страны и обеспечения на этой основе повышения эффективности и конкурентоспособности национального производства является активизация инновационной деятельности, рост инвестиционных вложений в реальный сектор экономики. Актуализация этих проблем особенно усиливается в условиях разразившегося мирового финансового кризиса. В то же время отсутствие четкой системы кардинальных мер в области государственной инновационной политики обуславливает инерционный характер экономического развития.

Инновации – это энергетический ресурс, животворный источник предпринимательского успеха. Они затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, способствуют изменению ценностей и полезностей, созданию неограниченных ресурсов, получаемых потребителями товаров и услуг, определяют процесс экономического роста в целом. Согласно международному стандарту инновация (нововведение) определяется как конечный результат инновационной деятельности, получившей воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Сюда же можно отнести и такие виды деятельности, как: а) подготовка и переподготовка кадров для осуществления инновационной деятельности; б) передача либо приобретение прав на объекты промышленной собственности или конфиденциальную научно-техническую информацию и др.

Государственное регулирование инновационной деятельности в стране осуществляется в виде формирования инновационной политики и законодательной основы ее реализации. Инновационная политика является составной частью социально-экономической политики и включает в себя совокупность форм, методов и направлений воздействия государства на производство с целью стимулирования выпуска новой продукции и технологий, расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров и повышения их конкурентоспособности. Она обуславливает устойчивый экономический рост, повышение уровня и качества жизни населения, обеспечивает оборонную, технологическую и экологическую безопасность страны. Инновационная политика определяет цели инновационной стратегии и механизмы поддержки приоритетных инновационных проектов.

Сравнительный анализ развития сфер инноваций в России и некоторых других странах-лидерах инновационного развития говорит о том, что наша страна находится лишь в начале формирования постиндустриального общества и вынуждена отвечать на вызовы мировой экономики динамичным развитием инновационного производства.

России необходимо выбрать собственную стратегию активизации инноваций, которая опиралась бы на имеющийся интеллектуальный потенциал и научно-технические ресурсы. Наиболее приемлемой для нее является стратегия инновационно-технологического прорыва, которая может быть последовательно реализована при крупномасштабной поддержке государства. Это дает возможность стране изменить траекторию падения в технологическую пропасть и выступить лидером по ряду направлений создания материально-технического фундамента постиндустриального общества.

Уровень же инновационной активности во многом определяется инновационной стратегией, ее параметрами. Когда же речь идет об инновационной деятельности, то имеют в виду процесс, вовлекающий

разные элементы общественной системы, как по уровню, так и по составу. От степени согласованности параметров инновационной стратегии зависит степень интеграции этих элементов в инновационном процессе и эффективность его реализации. В ходе формирования государственной инновационной политики принципиально важным является выбор главного вектора ее движения, что позволяет выделить две основные модели инновационной политики. Для первой из них характерна нацеленность на выполнение научно-технических программ и проектов общенационального значения. Основой здесь является развитие тех положительных возможностей, которые есть в областях, имеющих приоритетное значение для страны. Вторая модель инновационной политики ориентирована на распространение научно-технических знаний. В качестве главной цели здесь выступает повышение способности осваивать новые технологии, расширять технологические возможности отраслей в сфере экономики. В большей степени это касается совершенствования инфраструктуры, системы образования, профессиональной подготовки.

Для России с ее ограниченностью материальных и финансовых ресурсов, технологической отсталостью, отсутствием инновационной структуры (страхование рисков, венчурные фонды и т.п.) характерна смешанная модель инновационной политики государства. Главной ее задачей является обеспечение увеличения валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.

Основными функциями государственных органов в формировании и реализации инновационной политики являются:

- создание правовой базы инновационной деятельности, особенно защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;
- государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также организаций (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;
- участие в формировании инфраструктуры инновационной сферы;
- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности;
- определение приоритетных направлений развития науки, техники, технологий, при обеспечении социальной и экологической направленности инноваций;
- обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции;
- подготовка кадров для инновационной сферы;

– формирование институциональных условий для развития инновационной сферы, рынка интеллектуальной промышленной собственности и др.

В целях сокращения технического и технологического отставания экономики России от развитых стран и создания условий для роста инновационного производства в стране разработана и утверждена «Стратегия развития науки и инноваций на период до 2015 г.». Она должна способствовать формированию сбалансированного сектора исследования и разработки эффективной инновационной системы в стране, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий, превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста России. Положительным является и то, что в настоящее время уже сформирован пакет из 12 высокотехнологичных федеральных целевых программ. К ним относятся: «Национальная техническая база», «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» и др.

В решении проблемы развития инновационной деятельности большое значение имеет повышение инновационного потенциала «креативных организаций» и наличие квалифицированного персонала. В современных условиях здесь отсутствует адекватность, а поэтому субъекты творческой деятельности просто не имеют возможности реализации своего человеческого капитала. В разрешении данного противоречия кроется значительный потенциал инновационного развития производства.

Используемая литература:

1. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – С. 64.
2. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. – 1991. – С. 61.
3. Галицын А.А. Влияние правовых аспектов на организационное продвижение инноваций // Инновации – 2006. – С. 61.
4. Ивантер В.В., Кузык Б.Н. Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв? – М.: Институт экономических стратегий, 2005.
5. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М., 2004.
6. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. – 2007. – С.65.
7. Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Государство, инновации и развитие экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – С. 610.

***ИМИДЖ РЕГИОНА:
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ
ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ***

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ВОЛГОГРАДА И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Лукьяница М.В., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Загородина О.С., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденная в установленном порядке стандартами (нормами и правилами).

Под категорию инвестиционных проектов может попасть любой объект: будь то здание, земельный участок, или проект реконструкции предприятия. Инвестиционными проектами становятся земельные участки и коммерческая недвижимость, которые в будущем могут принести прибыль. К примеру, сейчас довольно популярные инвестиционные проекты – земельные участки под строительство.

Принятие решений по инвестиционным проектам всегда осложнено массой различных факторов:

- 1) видом инвестиций;
- 2) стоимостью инвестиционного проекта;
- 3) множественностью доступных вариантов проекта;
- 4) ограниченностью финансовых ресурсов;
- 5) риском принятия решений по различным проектам.

Инвестиционные проекты по-разному влияют на экономико-социальную обстановку. Глобальные инвестиционные проекты влияют на экономическую, социальную и даже политическую ситуацию в мире.

Народнохозяйственные – на ситуацию в стране. Реализация крупномасштабных инвестиционных проектов существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельных регионах или отраслях страны. Ну и, наконец, локальные инвестиционные проекты не оказывают существенного влияния на структуру цен на рынке.

Одна из основных проблем при реализации инвестиционного проекта – это нехватка средств на инвестиционный проект. Причем эта проблема может возникнуть на любом этапе. Существует 2 выхода: банковские кредиты или средства соинвесторов.

Касаемо города Волгограда, можно отметить, что тема инвестиций достаточно сложна. По словам некоторых экспертов, многие инвестиционные проекты погибают, даже не успев прорасти.

Среди инвестиционных проектов которые уже начали реализовываться или будут в ближайшем будущем реализованы в Волгограде можно выделить 5 самых крупных проектов.

Первый проект представляет собой Микрорайон «ВолгоградСити».

Он является одним из самых крупных проектов, реализуемых в Волгограде. Главной идеей микрорайона стало создание «города в городе». Согласно проекту, в «ВолгоградСити» входят бизнес-центр и несколько жилых домов. На данный момент уже сдан в эксплуатацию бизнес-центр класса «А»; два жилых дома сдаются в конце года. Общая стоимость проекта составляет 20 миллиардов рублей, из которых 7,2 миллиарда уже освоены. Начало реализации — 2005 год, окончание всего строительства 2018 г. Второй проект по масштабам инвестиций — это строительство новейшего стадиона, который будет построен к Чемпионату мира по футболу 2018 года. Новый стадион на 45 тысяч посадочных мест разместится на площадке вместо существующего ныне Центрального стадиона. Необходимые инвестиции — 6,3 миллиарда рублей. Основным инвестором выступит правительство Российской Федерации. Начать воплощать проект в жизнь планируется в 2012г.

Третьим проектом является строительство второй очереди скоростного трамвая, открытие которой запланировано на конец декабря 2011 года. Ее протяженность — 3,8 км (подземная часть с тремя станциями). Общая стоимость строительства второй очереди составляет 6 миллиардов 50 миллионов рублей. Инвестируют проект сразу несколько источников. Основным инвестором является федеральная казна, вспомогательными — региональный и муниципальный бюджеты.

Четвертый проект является одним из самых долгожданных для волгоградцев инвестиционных проектов, который представляет собой строительство в Советском районе торгово-развлекательного центра «Акварель». Инвестором выступает французская компания «Имошан Россия», сумма инвестиций — 6 миллиардов рублей. Разрешение на строительство было получено в октябре прошлого года, открытие запланировано на сентябрь 2011г. Пятый по масштабам инвестиций является проект по модернизации Волгоградского аэропорта. Правительство заявило, что на модернизацию аэропортов ЮФО, в том числе, и международного аэропорта «Волгоград», будет направлено порядка 10 миллиардов рублей. Помимо данного инвестиционного проекта предполагается еще один проект по его развитию. Приблизительная сумма инвестиций — 2 миллиарда рублей.

Так же в городе Сочи состоялся X Международный инвестиционный форум "Сочи-2011" Волгоградская область презентовала свои инвестиционные проекты и предложения в различных отраслях экономики. Волгоградская область представила на форуме 24 инвестиционных проекта. Первым из заключенных на форуме стало соглашение о сотрудничестве между администрацией Волгоградской области и ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» о реализации инвестиционных проектов на территории Волгоградской области. Общий объем инвестиций по этим проектам составит 84,5 миллиарда рублей. Данное соглашение, помимо инвестиционной ценности, имеет и социальное назначение: благодаря ему будет создано более 50

рабочих мест, а также рабочие места в подрядных организациях. В общей сложности договоренность с «ЛУКОЙЛом» позволит получить 25 773,1 миллиона рублей ежегодных налоговых платежей в бюджеты всех уровней, в том числе в областной бюджет – 4100,0 миллионов рублей.

В рамках инвестфорума волгоградской делегацией были подписаны также соглашения с ОАО «РЖД» (о сотрудничестве в сфере реализации инвестиционного проекта по реконструкции участка железнодорожной линии между станциями Максима Горького и «Котельниково» Приволжской железной дороги протяженностью свыше 175 километров, а также созданию терминально-логистического центра на территории Волгоградской области, предполагаемая сумма привлеченных инвестиций – порядка 44,5 миллиардов рублей), а также с ООО «Волга Бас», ОАО «Сибур-Волжский» и ООО «Санаторий Эльтон-2» (предполагают оказание со стороны администрации Волгоградской области государственной поддержки в виде предоставления налоговых льгот).

Кроме того, подписано соглашение о намерениях между администрацией Волгоградской области, Корпорацией развития Волгоградской области и ЗАО «Волга-цемент» по содействию инвестору в реализации проекта строительства цементного завода в Камышинском районе Волгоградской области. Инвестиции оценены в 11,5 миллиардов рублей. Еще одно соглашение о намерениях, заключенное между администрацией Волгоградской области, администрацией Волгограда и ООО «Сити Дрим», предусматривает проведение совместных мероприятий по реализации проекта застройки территории жилого района «Ангарский» в Волгограде. Целью инвестиционного проекта является повышение доступности жилья, увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования, увеличение объемов жилищного строительства и инвестиции в проект составят около 100 миллиардов рублей.

В рамках форума также подписано соглашение о сотрудничестве между администрацией Волгоградской области, администрацией Волгограда и ООО «Основа-Волга» по реализации мероприятий по строительству в Волгограде гостиничного комплекса под брендом Hilton. Цель инвестиционного проекта – привлечение туристического потока в регион, размещение гостей города. Объем инвестиций по проекту – 500 миллионов рублей. Достижения делегации Волгоградской области в Сочи весьма положительны благодаря одному из факторов, а именно грамотной проведенной презентации. Презентация проекта — это больше, чем продажа, так как при правильной постановке задачи презентации она может способствовать росту эффективности проекта в период подготовки к ней. Главная цель презентации проектов и бизнес-планов — это логичное убеждение инвесторов в реальной конкурентоспособности проекта на основе расчетов и последовательного обоснования его эффективности. Вторая цель — установление стратегических отношений с инвесторами — должна быть всегда во главе угла разработчиков и собственников проекта, если они хотят получить крупные прибыли от него и высокую доходность.

Это означает отчетливое понимание, того, что инвестор выступает не только как источник инвестиций, но и мощный источник формирования положительной или негативной репутации и имиджа разработчиков и собственников проекта. Третьей целью должно быть установление обстановки взаимного доверия, открытости и доброжелательности взаимодействия с инвесторами на всех этапах, обеспечения его доступа ко всей необходимой информации, предоставления возможности влиять на ход проекта, в успехе которого он заинтересован не менее, чем разработчики и собственники проекта.

Используемая литература:

1. Газета «Деловой Волгоград»
2. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. — СПб: Питер, 2009. — 16 с.
3. http://www.volganet.ru/news/news/2011/09/news_00089.html
4. <http://www.novostivolgograda.ru/novosti/ekonomika/9417-post9417.html>

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА РЕГИОНА И ВЫЯВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Нестеренко Е.А., ассистент каф. ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В основе предпринимательства любой инвестиционно-строительной компании лежит взаимодействие множества субъектов предпринимательского процесса. Необходимость их взаимодействия связана в первую очередь с особенностями производства строительной продукции в виду использования многочисленной номенклатуры ресурсов и сложностью технологической цепочки, реализация которой не возможна компаниями по отдельности. На взаимодействии и характере взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса отражаются и особенности строительной продукции как инвестиционного товара (объекта недвижимости) создаваемого по заказу для определенного застройщика (инвестора), по согласованному с ним проекту и на закрепленном за этим объектом недвижимости земельным участком. Кроме того характеристикой инвестиционного товара является высокая капиталоемкость, материалоемкость, длительность создания и эксплуатации, что также отражается на взаимодействии участников инвестиционного процесса.

При производстве и реализации строительной продукции взаимодействия между основными участниками инвестиционного процесса можно рассматривать и как процесс и как вид связи, которые проявляются в форме информационных обменов, поставок материалов, движения трудовых ресурсов, поступлений финансовых средств. В процессе производства строительной продукции происходит множество единичных актов взаимодействий субъектов предпринимательской деятельности между собой и с инвесторами. Результатом взаимодействий, выступающих как вид связи, являются отношения между ними.

Взаимодействия участников инвестиционного процесса при реализации объекта недвижимости осуществляются, так как это представлено на рис. 1.

Курсивом на рис. 1 отмечены субъекты взаимодействия, между которыми по нашему мнению возможно формирование партнерских связей.

Рассмотрим более подробно цепочку взаимодействий участников инвестиционного процесса при реализации объекта недвижимости.

Инвестор или застройщик как субъекты взаимодействия (в зависимости от того, кто задумал осуществление проекта) аккумулируют федеральные, региональные, муниципальные, иностранные инвестиции, а также средства кредитных учреждений, собственные средства предприятий и индивидуальных застройщиков (физических лиц).

Застройщик, вступая во взаимодействие с органами исполнительной власти и Федеральной регистрационной службой, занимается получением разрешения на строительство, отвод земельного участка, регистрацией права собственности и организует проведение государственной экспертизы проектной документации в том случае, если для строительства, реконструкции, капитального ремонта ее проведение требуется.

И далее взаимодействие застройщика с другими участниками инвестиционного процесса могут развиваться по одному из двух вариантов.

По первому варианту застройщик самостоятельно выполняет функции заказчика и лиц, выполняющих инженерные изыскания и осуществляющих подготовку проектной документации и строительство. Следовательно, застройщик самостоятельно проводит поиск исполнителей, а именно вступает во взаимодействие с поставщиками, посредниками, транспортными и снабженческими предприятиями, предприятиями стройиндустрии, предприятиями, производящими стекло, фарфорофаянсовые, столярные и другие изделия для строительства, предприятиями сырьевых отраслей, предприятиями, производящими строительные машины, механизмы и оборудования и осуществляющие их ремонт, а также с производителями технологического оборудования для возводимых объектов недвижимости.



Рис. 1. Построение цепочки взаимодействий участников инвестиционного процесса при реализации объекта недвижимости

Кроме того, для исполнения этого варианта взаимодействия необходимым является вступление в три вида саморегулируемых организаций (СРО) для получения свидетельств о допуске к работам по инженерным изысканиям, проектированию и строительству объектов недвижимости, и организация взаимодействия с этими СРО.

По второму варианту застройщик вступает во взаимодействие со специализированным заказчиком, который осуществляет взаимодействие с другими вышеперечисленными участниками инвестиционного процесса.

Далее в зависимости от варианта взаимодействия застройщика с другими участниками инвестиционного процесса, такие участники как застройщик, заказчик и лицо, осуществляющее строительство (генеральный подрядчик) вступают во взаимодействие с органами инфраструктуры региона: энерго-, водо и теплоснабжения и органами исполнительной власти для получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, постановки на государственный учет.

Рассмотрим подробно результаты взаимодействия основных участников инвестиционного процесса региона, исследуя изменение статистических показателей инвестиционно-строительной деятельности [1-3].

В Волгоградской области функционируют десятки тысяч организаций исполняющих функции застройщиков и заказчиков. Благодаря им инвестиции в основной капитал за январь-сентябрь 2011 г. составили 64.3 млрд. р., что в сопоставимой оценке на 35.8% больше, чем в январе-сентябре 2010 г. Однако следует напомнить, что за полный 2010 г. на развитие экономики и социальной сферы области было использовано 74.0 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что в 2.35 раза больше, чем в 2000 г., но на 6,5% меньше уровня 2009 г. (в сопоставимой оценке).

После падения инвестиционной активности в 2009-2010 гг. на протяжении января-сентября 2011 г. наблюдается увеличение освоения инвестиций в основной капитал в целом по области. Причем следует отметить, что за январь-сентябрь 2011 г. в общем объеме инвестиций в основной капитал наибольший удельный вес составляют инвестиции застройщиков и заказчиков по таким видам экономической деятельности как обрабатывающие производства (30%), транспорт и связь (28%).

Исследуя изменение видовой структуры инвестиций в основной капитал, можно сделать вывод, о том, что увеличилась доля инвестиций приходящихся на ввод в эксплуатацию зданий и сооружений (кроме жилых) за январь-сентябрь 2011 г. (36.8%) по сравнению с январем-сентябрем 2010 г. (32.9%). И в 2010 г. наибольший удельный вес приходился на ввод в эксплуатацию зданий и сооружений (кроме жилых) — 36.8%, в то время как в 2009 г. это составляло 44.2 %, а в 2005 г. — 42,2%. Следовательно, в 2011 г. пока еще не восстановлены утраченные в докризисном периоде позиции в освоении инвестиций.

В январе-сентябре 2011 г. большая часть инвестиций в основной капитал профинансирована за счет собственных средств (63.8%) и, кроме того, наблюдается увеличение объемов привлечения собственных средств по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (60.7%). Для подтверждения выявленной тенденции роста доли собственных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал приведем сведения по годам: 2010 г. — 54.1%; 2005 г. — 41.1%.

Вложенные в развитие области инвестиции способствовали вводу в действие за счет нового строительства, расширения и реконструкции действующих предприятий производственных мощностей, коммерческой недвижимости, а также жилищ. Например, за январь-сентябрь 2011 г. в области сданы в эксплуатацию газовые сети протяженностью 110.5 километра, торговые предприятия площадью 72.4 тыс. квадратных метров и предприятия общественного питания на 879 посадочных мест, построены жилые дома на 3968 квартир общей площадью 408.5 тыс. квадратных метров, что на 6.3 % больше, чем за январь-сентябрь 2010 г. В 25 городах и районах области из тех 39, в которых осуществлялся ввод жилых домов, темпы жилищного строительства за последний год увеличились. Но следует отметить, что в жилищном строительстве основными инвесторами являются индивидуальные застройщики. Так в 2010 г. из 666.9 тыс. квадратных метров введенного жилья ими инвестировано собственных средств на ввод в эксплуатацию 325.2 тыс. квадратных метров, что составило 48.8 %.

Строительство в городах и районах области осуществляет большое количество участников инвестиционного процесса (строительные и проектные организации, предприятия стройиндустрии и др.), имеющих многочисленные функционально-производственные взаимосвязи, которые могут эффективно реализоваться лишь на основе формирования системы взаимоотношений. В связи с этим рассмотрим основным участников инвестиционного процесса по составу и объему выполненных работ.

В строительной сфере экономики Волгоградской области последние десять лет функционируют десятки тысяч первичных подрядных организаций. Так по состоянию на 01.01.2011 г. насчитывалось 3390 организаций, включая субъекты малого предпринимательства, выполняющих работы по договорам строительного подряда, в то время как в 2000 г. их число составляло всего 1897 организаций, т. е. количество организаций увеличилось за десять лет в 1.78 раза.

Среднесписочная численность работающих в строительной сфере региона за 2010 г. составила 85,8 тыс. чел. что больше в 1,8 раза по сравнению с 2005 г. (47.7 тыс. чел.).

По состоянию на 01.01.2011 г. из общего числа строительных организаций на долю организаций с частной и смешанной формами собственности приходилось 98 %. Удельный вес государственных

строительных организаций на протяжении последних десяти лет не превысил одного процента от их общего количества.

Велика также разнотипность организаций. Так, строительные организации различаются по характеру своей деятельности (генподрядные, субподрядные), по району деятельности (сосредоточенные, рассредоточенные), по количеству заказчиков (один, два и т.д.), по специализации подрядной деятельности, по наличию подсобных и вспомогательных хозяйств, по уровню централизации функций управления, по типу собственности, по численности работников, по объемам выполняемых работ и т.д. Названные признаки приводит к тому, что практически каждая строительная организация имеет индивидуальные особенности, которые влияют на взаимосвязи между элементами строительных систем.

По состоянию на 01.01.2011 г. имели численность работников от 101 до 250 чел. только 43 организации, т.е. 1,3 % по отношению к общему числу строительных организаций, и свыше 250 чел. — 24 организации, или 0,7 %. Структура строительных организаций по численности (до 100 чел. — 97-98 %, от 101 до 250 чел. — немного выше одного процента, свыше 250 чел. — до одного процента) остается неизменной за последние десять лет.

Исходя из размера выручки от продаж, большая часть организаций относится к субъектам малого предпринимательства. Рассматривая организации по численности работников можно сделать вывод о том, что в области функционируют 122 крупных и средних подрядных строительных организаций.

В Волгоградской в области объемы работ, выполняемые по виду экономической деятельности «строительство» постепенно увеличиваются, но пока еще не превысили уровень докризисного 2008 г. (52131.7 млн. р.). Так, по состоянию на 1.01.2011 г. выполненный объем работ составил 41258.7 млн. р. За январь-октябрь 2011 г. был выполнен объем работ на сумму 32551.5 млн. р. или на 7.4% больше, чем за январь-октябрь 2010 г. Более 90% объема подрядных работ выполняют частные подрядные организации и организации, относящиеся к смешанной российской форме собственности.

Наибольшие объемы работ производят в основном крупные и средние строительные организации. По состоянию на 1.01.2011 г. ими было выполнено работ на сумму 19108.7 млн. р. или 46.3% от общего объема работ. Для сравнения отметим, что в 2005 г. доля работ выполняемых крупными и средними строительными организациями составляла 56%. В январе-октябре 2011 г. крупными и средними организациями выполнены работы по виду деятельности «строительство» на сумму 15277.1 млн. р., что на 8.3% больше, чем за январь-октябрь 2010г. Исходя из суммы договоров строительного подряда и суммы прочих контрактов по состоянию на 1 ноября 2011 г. (4.5 млрд. р.), можно сделать вывод о том, что при существующей загрузке производственных

мощностей эти предприятия имеют напряженную производственную программу, что до конца 2011 г. позволит увеличить уровень освоения инвестиций в основной капитал и обеспечить развитие экономического потенциала области.

Проектирование и инженерные изыскания для строительства в области выполняют в основном субъекты малого предпринимательства. В период кризиса произошло снижение объема выполняемых работ крупными и средними проектными организациями, но в последующие периоды происходит восстановление утраченных позиций.

Индустрия строительных материалов и конструкций области насчитывает десятки тысяч предприятий: заводов сборного железобетона, металлических и деревянных конструкций, различных строительных материалов и изделий. В связи со снижением производства подрядных работ в течение кризисного периода и, следовательно, уменьшением спроса на продукцию предприятий строительных материалов, были снижены объемы производства основных видов промышленной продукции строительных материалов, и в настоящее время происходит их частичное восстановление. Так, например, темп роста производства кирпича строительного в октябре 2011 г. составил 109.9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, темп роста производства конструкций и деталей сборных, железобетонных за январь-октябрь 2011г. по сравнению с январем-октябрем 2010 г. составил 101.5%. Исследование изменения объемов производства наиболее часто используемой в процессе строительства продукции по виду экономической деятельности «производство прочих неметаллических минеральных продуктов» в 2007-2011 гг. позволяет сделать вывод о снижении в 2009-2011 гг. выпуска продукции в 1.5-2 раза по сравнению с уровнем 2008 г.

На основе представленного исследования статистических данных видно, что происходит медленный рост производства строительной продукции, но ситуация по-прежнему остается не совсем благоприятной для функционирования предприятий строительного бизнеса, что подтверждают и данные доклада «Социально-экономическое положение Волгоградской области в январе-октябре 2011 года» [3].

Процесс взаимодействия субъектов строительного бизнеса в едином экономическом пространстве Волгоградской области в настоящее время решается путем стихийной адаптации форм взаимодействия (договорные отношения, централизованная диверсификация). При повторении взаимодействий на разных объектах недвижимости начинают формироваться отношения сотрудничества, которые постепенно перерастают в отношения, ориентированные на решение проблем не только со своей точки зрения, но и с позиции другой стороны [4]. Именно эти взаимоотношения принято называть партнерскими взаимоотношениями, проявление которых позволяет наиболее эффективно

реализовать взаимные экономические интересы участников инвестиционного процесса.

Для такой отрасли как строительство партнерские отношения являются основным средством успешной реализации инвестиционных проектов, т.е. фактически основой результативности бизнеса. В последнее время партнерские отношения в строительстве постепенно приобретают форму взаимной адаптации деятельности каждого делового партнера к интеграционным процессам, происходящим в строительстве.

Наиболее перспективной формой взаимодействия полноценно реализующей партнерство являются акционерные общества, ассоциации, финансово-строительные группы, холдинги, корпорации, кластеры и другие организационные формы управления, позволяющие обеспечивать качественное взаимодействие за счет применения организационных факторов.

Но поскольку большинство субъектов рынка предпочитают сохранять свою юридическую самостоятельность, то им приходится решать проблемы вызванные низкой эффективностью взаимодействия друг с другом. В связи с этим для решения проблем взаимодействий и с целью развития взаимоотношений приводящихся к партнерству предлагается использовать концепцию маркетинга взаимоотношений, позволяющую управлять взаимодействиями и создавать модели поведения субъектов рынка, способствующие формированию партнерских связей.

Использование данной концепции может создать условия для получения значительного эффекта от взаимодействия только в том случае, если субъекты бизнеса будут способны: интегрировать ключевые бизнес-процессы; наладить совместное планирование; инвестировать значительные средства в переговоры; создать единую информационную систему, а также систему обучения персонала и т.п.

В заключении отметим, что создание системы управления взаимоотношениями с партнерами приведет к формированию надежных долгосрочных взаимовыгодных отношений между участниками инвестиционного процесса, способствующих как развитию строительной сферы экономики, так и повышению уровня социально-экономического развития региона в целом.

Используемая литература:

1. Строительство Волгоградской области: Стат. обоз. / Волгогстат. - Волгоград., 2011.- 57 с.
2. Инвестиционная и строительная деятельность в Волгоградской области: Стат. обоз. / Волгогстат. - Волгоград., 2011.- 72 с.
3. Социально-экономическое положение Волгоградской области в январе-октябре 2011 года: Доклад / Волгогстат. - Волгоград., 2011.-190 с.

4. Семеркова, Л. Н. Маркетинг взаимодействия как отражение диалектики объективного и субъективного факторов / Л. Н. Семеркова, Г. Н. Быкова// Маркетинг. - 2005. - № 2. - С. 29-36.

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РЕГИОНА КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ БЛАГОПРИЯТНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Шишкина Ю.В., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Разработка и решение проблем формирования имиджа регионов (городов) становятся в настоящее время все более актуальными. Практически ежегодно организуются научные конференции и семинары, посвященные этим вопросам.

Опыт показывает, что регионы, в которых руководство понимает важность имиджа, принципы его построения, получают большую заинтересованность со стороны партнеров и инвесторов при условии, что имидж несет объективную, положительную окраску. Каждый аспект жизни города – от чистоты улиц до работы предприятий и настроения их работников – влияет на его имидж, даже если мы этого не осознаем. Регион, привлекательный для вложения инвестиций, туристического бизнеса, а также жителей как ретрансляторов хорошего имиджа города, при этом активно пользующий все виды имеющихся у него ресурсов – товар на рынке территорий.

Стоит также отметить, что имидж – понятие многогранное. В него входят такие аспекты как: культура, уровень жизни, образования, развитость инфраструктуры, экономическое развитие в целом. Формирование собственного имиджа и усиление моментов узнаваемости отдельного города (региона) способствует привлечению к нему внимания, дает возможность более эффективно лоббировать свои интересы, улучшать инвестиционный климат, получать дополнительные ресурсы для развития региональной экономики, становиться кадровым резервом федеральных элит.

Таким образом, можно сделать вывод, что имидж города в современных условиях становится одним из ключевых факторов, определяющих динамику его развития в экономической, политической и социальной сферах.

Целью развития имиджа Волгограда является повышение капитализации города, то есть способности получать дополнительные

доходы в бюджет, за счет увеличения его привлекательности как места для жизни, работы, отдыха и инвестирования.

Агентство РосБизнесКонсалтинг определило лучшие города России для бизнеса. Учитывались в первую очередь именно те показатели, которые могут дать представление о привлекательности того или иного города для инвесторов - а именно, объем рынка (численность населения), городской бюджет и эффективность его использования, строительство, торговля, уровень жизни жителей и безопасность. Вот как выглядит первая десятка российских городов, которые оказались наиболее привлекательны для бизнеса: Краснодар, Екатеринбург, Уфа, Новосибирск, Красноярск, Омск, Казань, Сургут, Воронеж, Самара. Волгоград же занимает в этом списке лишь 16 позицию.

Анализ сложившейся ситуации позволяет сделать вывод о том, что Волгоград обладает существенным нереализованным потенциалом в отношении формирования имиджа крупного российского города, играющего заметную роль в экономической, политической, социальной и культурной жизни страны. Хотя имидж не является описанием объективных характеристик города, Волгоград по многим направлениям занимает заметные позиции, которые, к сожалению, не всегда находят отражение существующем образе города как в России, так и за ее пределами. То есть, грамотное позиционирование региона – ключевой и пока недостаточно реализованный ресурс, способный дать мощный толчок социально-экономическому развитию Волгоградской области.

Следовательно, город нуждается в новом имидже, который способствует развитию региона. Свежий имидж должен быть выстроен на уже имеющейся основе, но наполнен конкретным содержанием, способным уже в краткосрочной перспективе конвертироваться в новые источники доходов.

Нужно создать, такую стратегию, основной целью которой будет продвижение уникальных преимуществ Волгограда с учетом всех имеющихся, а так же потенциальных ресурсов и устойчивый рост его конкурентоспособности в системе территориального разделения труда посредством качественного улучшения делового, инвестиционного, инновационного, культурного, научного, спортивного и рекреационного имиджа Волгограда на муниципальном, региональном, федеральном и международном уровнях.

Реализация данной системной цели требует достижения следующих основополагающих задач:

В краткосрочной перспективе - позитивное изменение и формирование нового образа Волгограда, повышение частотности положительных упоминаний в средствах массовой информации и сети Интернет.

В среднесрочной перспективе - создание и активное продвижение репутации города, формирование устойчивых позитивных ассоциаций с деятельностью Волгограда у всех сегментов целевых потребителей.

В долгосрочной перспективе - кардинальное изменение инвестиционного климата Волгограда, укрепление репутации муниципальной власти, улучшение внутреннего социального климата, создание основы конкурентоспособного устойчивого развития.

Для этого у города уже есть предпосылки, ведь Волгоградская область сейчас – это сравнительно недорогие энергоресурсы, огромный (и практически неиспользуемый) рекреационно-туристский потенциал, высокий уровень образования, в том числе специфических навыков промышленных рабочих. В сочетании с выгодным географическим положением налицо все условия для социально-экономических успехов. Однако и растущие урожаи и почти 30% промышленности ЮФО вовсе не приводят к экономическому благоденствию. У нас кризисы проходят хуже, чем в соседних регионах, где доля обрабатывающей промышленности существенно ниже. По старинке делать упор на заводы, фабрики и машиностроение не очень получается. Жизнь меняется, и назвать те производства, которые будут толкать область вперед сложно. Но что мог бы и должен создать регион так это хорошую понятную и приятную среду, инвестиционный климат. И когда мы создадим привлекательные условия для бизнеса, то сама предпринимательская жизнь даст такие проекты, которые смогут вывести нас вперед.

Если говорить о взаимодействии бизнеса и власти, то за последний год 10 миллиардов рублей тратилось из областного бюджета по статье «национальная экономика». Но очень трудно назвать конкретные точки, куда уходят эти деньги. Важно добиться прозрачности в решениях государства, чтобы бизнес понимал по каким целям и правилам ведётся регулирование, тогда будет ясно как вести дела в регионе.

В заключении можно добавить, что имидж города должен формироваться целенаправленно с учетом стратегического плана, миссии, видения города, поскольку имидж является инструментом их воплощения. Уникальный, эмоционально насыщенный, ориентированный на будущее имидж – это залог успешного развития региона, стабильности притока финансовых, человеческих, информационных ресурсов. Более того, продвижение имиджа регионов – перспективный путь преодоления трудностей в формировании имиджа России в целом.

Используемая литература:

1. Иванова Е. - Волгограду сформируют положительный имидж – новости он-лайн, 2010.
2. Короткин К.Р. Необходимость и особенности формирования имиджа региона. М., 2002.

3. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. Учебное пособие. М.: Логос, 2002;

4. Проценко С.Н. Имидж региона как ключевой фактор инвестиционной привлекательности. М., 2001.

5. Постановление Администрации Волгограда от 10 октября 2011г. № 3072 «Об утверждении маркетинговой стратегии развития территории городского округа город-герой Волгоград до 2020 года»

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННО-ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДА

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Разина А.А., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Перспективы роста инвестиционно-градостроительного потенциала Волгограда обсуждались на недавнем заседании круглого стола, которое прошло 9 ноября 2011 года. В мероприятии приняли участие первый заместитель главы администрации Волгоградской области Александр Меркулов, представители администрации области и города, депутаты Волгоградской городской думы, члены Общественной палаты, архитекторы и руководители строительных компаний.

На сегодняшний день в соответствии с Генеральным планом выделено несколько направлений градостроительного развития Волгограда. В центре внимания – комплексное освоение территорий, и увеличение показателей обеспеченности жильём с 20 кв. м. на одного человека до 27 кв. м. Решить эту задачу может строительство жилья на экологически благоприятных незастроенных территориях. В качестве основного рассматривается Советский район. Здесь сформирован ряд инвестиционных площадок, на которых могут быть реализованы или уже начаты проекты масштабной жилой застройки. В их числе – жилые районы «Радиоцентр», «Радиоцентр-1», «Кирпичный», жилые комплексы по улицам Тормосиновской, Родниковой и прочим. Муниципалитет готов предоставить свободные площадки, однако инвесторы не торопятся покупать участки. Поэтому для их привлечения областная власть намерена не просто выделять земельные участки, но и готовить площадки под строительство, обустривая соответствующей инженерной инфраструктурой. Ведь ее возведение требует огромных капиталовложений – в бюджет 2012 года заложено порядка 200 млн рублей на муниципальные гарантии под их строительство.

Другой не менее важной проблемой является наличие значительного количества жилищного фонда, требующего модернизации – кварталы

малоэтажного ветхого фонда во всех районах Волгограда, дома первых массовых серий. Площадь ветхих и аварийных зданий составляет 0,4 млн кв. м, или 1,8% от существующего жилищного фонда. Кроме того, часть домов находится в оползневых и приовражных районах, а также в санитарно-защитных зонах. Как сообщает управление по жилищной политике администрации города, Фонд содействия реформированию ЖКХ принял к рассмотрению заявку Волгоградской области на предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда для переселения граждан из аварийного жилья.

Согласно первой заявке, регион получит 374,79 млн. рублей. В порядке софинансирования из областной казны выделяется еще 173,68 млн. рублей. Эти средства будут направлены на проведение капитального ремонта многоквартирных домов. По второй заявке Фонд выделит 96,66 млн рублей на реализацию программы по переселению граждан из аварийного жилья в малоэтажные дома.

Таким образом, развитие жилищного строительства сдерживает и неразвитая инженерная инфраструктура, и низкий платёжеспособный спрос населения, а сама структура жилья не в полной мере отвечает потребностям сегодняшнего дня: много так называемого «элитного» и не хватает «доступного» с достаточным количеством 1 — 2-хкомнатных квартир для предоставления различным категориям граждан в рамках реализации федеральных программ.

Для решения обозначенных вопросов утверждена областная целевая программа «Жилище» на 2011 — 2015 годы, которая включает в себя ряд подпрограмм: «Молодой семье - доступное жилье» – 6 млрд. рублей, «Формирование муниципального жилищного фонда» – 23 млн. рублей, «Муниципальное жилье» – 81 млн. рублей и некоторые другие. Всего объем финансирования программы на весь период реализации составляет 158 миллиардов рублей – это частные инвестиции, а также средства федерального областного и местных бюджетов.

Программой предусмотрено обеспечение земельных участков, предназначенных под строительство жилья эконом-класса инженерной, социальной и дорожной инфраструктурой; поддержка проектов комплексного освоения и развития территорий в целях жилищного строительства; мероприятия по повышению качества жилого фонда, ликвидации аварийного и ветхого жилья. Помимо того, предполагается дальнейшее развитие системы ипотечного жилищного кредитования, предоставление субсидий за счет средств федерального и областного бюджетов на улучшение жилищных условий. Таким образом, Волгоградская область имеет серьезные предпосылки для развития жилищного строительства, наращивания его объемов и повышения доступности жилья для населения.

Нужно отметить, что строительство жилых зон невозможно без развития транспортной инфраструктуры города. Недостаточный уровень

ее развития – это незавершенность формирования окружных магистралей, отсутствие необходимых путепроводов, мостов и транспортных развязок. С ростом количества автотранспорта проблема пробок стала актуальной и в нашем городе. Для этого на уровне субъекта утверждён проект границ зон планируемого размещения автомобильной дороги «Обход города Волгограда», строительство которой позволит вывести транзитный транспорт за пределы города. Безусловно, такая дорога будет платной. И единственным вариантом ее строительства является частно-государственное партнерство с привлечением инвесторов. Потенциальные инвесторы уже сейчас работают над изучением проекта. Кроме того, зарезервированы участки для завершения строительства Третьей Продольной магистрали. Разгрузить наземное транспортное сообщение поможет также скорейшее завершение строительства и пуск второй очереди подземной линии скоростного трамвая.

Ещё одним перспективным направлением градостроительного развития нашего города является формирование столичного облика Волгограда как центра региона. Имидж города, его привлекательность для развития деловых связей и туризма во многом зависят от развитости социальной инфраструктуры. В Волгограде достаточно развита сеть учреждений обслуживания, но есть и некоторая неравномерность. Так, уровень обеспеченности учреждениями здравоохранения, объектами культуры и искусства значительно ниже обеспеченности объектами торговли. Особенно ощущается нехватка гостиниц, крытых бассейнов и других объектов спортивно-оздоровительного назначения. Сегодня администрация Волгограда делает реальные шаги по исправлению этой ситуации. Так, зарезервирован земельный участок в Дзержинском районе для размещения стадиона для возможного проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году. Указанный объект мог бы достойно завершить крупный региональный инвестиционный проект строительства единого комплекса объектов активного отдыха «Актив-Сити». Кроме того, возводятся физкультурно-оздоровительные комплексы, строятся футбольные поля с искусственным покрытием и т.д. В долгосрочных планах — строительство музейно-выставочного комплекса, в состав которого вошли бы музей современного искусства, музей градостроительства Волгограда, музей исторического наследия и т.д.

Есть надежда, что часть проблем удастся решить с помощью федерального центра, учитывая предстоящее празднование 70-летия победы в Сталинградской битве. Администрация области уже сейчас готовит для Москвы информационную справку, посвященную подготовке к этому событию, и в этот документ обязательно будут включены вопросы градостроительного развития Волгограда.

Таким образом, решая проблемы сегодня, мы создаем условия для нового строительного бума, но, к сожалению, он начнется не раньше 2013-2014 годов. Но даже такая перспектива – это лучше, чем тот застой,

который наблюдался в строительной отрасли два-три предыдущих года. Совместные усилия и мероприятия обязательно помогут строительному комплексу Волгограда выйти из состояния стагнации. Утверждение Генерального плана Волгограда создаст необходимые условия для эффективного использования возможностей, предоставляемых национальными проектами, и послужит нормативной основой для целенаправленного привлечения инвестиций в градостроительное развитие Волгограда.

Используемая литература:

1. Колесникова С. На финансирование региональных целевых программ в Волгоградской области в 2012 году планируется направить 14 млрд. рублей. // www.novostivolgograda.ru — 18.11.11.
2. Трутнев Э.К. Градорегулирование: Основы регулирования градостроительной деятельности в условиях становления рынка недвижимости. — М.: Фонд "Институт экономики города", 2008. — 296с.
3. В Волгограде обсудили вопросы градостроительного развития. // www.gorvesti.ru/ — 09.11.11.
4. К 2025 году обеспеченность волгоградцев жильем составит 27 квадратных метров на человека. // www.novostivolgograda.ru — 31.03.10.
5. Официальный информационно-справочный портал Волгограда. // www.volgadmin.ru/

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ ПАРКОВ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ

Костина Н.Ф., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Вернигорова М.Г., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Волгоград стремительно теряет свои «легкие». Количество зеленых насаждений в городе в несколько раз меньше хотя бы минимально необходимого для нормальной жизнедеятельности человека. Последствия уничтожения деревьев и кустарников видны уже невооруженным глазом. Для нашего города, где зелени не хватает катастрофически и 80% - это старовозрастные деревья и кустарники, требующие замены, это очень актуально. Ведь гектар зеленых насаждений отфильтровывает из воздуха до 50-70 тонн пыли в год, уменьшая ее концентрацию на 30-40%. В

настоящее время в городе насчитывается около 1300 га зеленых насаждений – нужно совершенствовать сложившуюся систему благоустройства. Эксперты считают, что если в самое ближайшее время не обратить внимание на проблему озеленения Волгограда, то город с его крайне неблагоприятным микроклиматом, уже через несколько десятков лет может оказаться на грани экологической катастрофы.

Для этого и разработали целевую программу «Озеленение Волгограда», реализация которой рассчитана на 2012-2018 годы. Общий объем финансирования программы оценивается в 1,6 миллиарда рублей. Эти средства выделяют из бюджетов разных уровней, кроме того, власти надеются на помощь инвесторов.

В рамках первого этапа программы (2012 - 2015 годы) пройдет реконструкция парков, скверов, бульваров Волгограда. Реконструкция парка имени Гагарина в Красноармейском районе началась еще в 2008 году, было вложено более 20 млн. рублей. На сегодняшний день в парке прошли работы по освобождению территории от сухих деревьев и укладке тротуарной плитки, по посадке молодых саженцев. В мае этого года парк был торжественно открыт после первого этапа реконструкции. В будущем году планируется на территории парка построить фонтан. Изменится облик центральных ворот, будут установлены камеры видеонаблюдения, заменены детские игровые формы, появится летняя концертная площадка. Сделано немало, но парк имени Гагарина – один из крупнейших парков города, его площадь – 16 гектаров, поэтому нужно еще много предпринять по его реконструкции, чтобы вернуть былую красоту и парк имени Гагарина вновь будет входить в перечень парков России с уникальным зеленым фондом.

Такая же ситуация происходит и с центральным парком культуры и отдыха. Центральный парк сейчас находится в довольно запущенном состоянии. Для того чтобы вернуть главному парку Волгограда былой облик, предстоит большая работа. Восстанавливать его, по словам специалистов, придется практически с нуля. На обновление главного парка в бюджете Волгограда на этот год выделено порядка 3-х миллионов рублей. На следующий год предполагается предусмотреть в муниципальной казне не менее 10 миллионов рублей на продолжение реконструкции. В парке предстоит выполнить комплекс работ по восстановлению зелёного массива: провести экспертизу состояния растений, санитарную очистку, а также высадить новые деревья и кустарники. Помимо бюджетного финансирования в реконструкцию парка будут вложены и средства инвесторов – крупных предприятий Волгограда и области. В числе первоочередных мероприятий значатся: восстановление ограждения, монтаж новой системы освещения, установка парковых диванов. Центральный парк культуры и отдыха должен стать местом семейного отдыха волгоградцев. Он будет оформлен в едином стиле, но при этом разбит на зоны для детского, активного и спокойного отдыха.

Планируется строительство не менее трех фонтанов и бассейнов, а также ряда сопутствующих зданий, при этом основная часть парка, конечно же, будет занята зелеными насаждениями». Что касается территории парка, её границы строго установлены. В настоящее время площадь парка составляет 230 тысяч квадратных метров.

Долгое время не выделялось достаточно средств на содержание и развитие парка на Спартановке. Но теперь планируется наверстать упущенное. Уже готовится проектно-сметная документация, согласно которой в парке и на площади Атракционов в Тракторозаводском районе появятся новые дорожки и скамейки, будет проведен поливочный водопровод и освещение, а на площади будет построена новая сцена. Все работы начнут проводиться в 2012 году.

На втором этапе программы по «озеленению Волгограда» (2016 - 2018 годы) благоустроят небольшие зеленые зоны, выполнят инвентаризацию и паспортизацию объектов озеленения, а также приступят к созданию новых зеленых зон, необходимых Волгограду.

Конечно, отсутствие новых парков и разорение уже имеющихся объясняется лишь тем, что бизнес при освоении выделенных территорий учитывает свои интересы, пренебрегая интересами рядовых горожан. Инвесторы не хотят вкладывать денежные средства в строительство новых парков, так как от рекреационных зон достаточно трудно добиться получения прибыли. Но прежде всего, нужно подумать о здоровье населения города, привлекать спонсоров, владельцев крупных предприятий, так как бюджетных средств катастрофически не хватает. Таким образом, мы сможем поспособствовать улучшению культурной части города, экологической ситуации, насыщение его кислородом. «Чистый город – залог здоровья граждан».

ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Попов Ю.Л., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Засыпкина Е.В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиции в строительство заслуженно признаны как одна из самых выгодных форм вложения капитала. К тому же они надежны и долговременны, такой способ давно признан более выгодным, чем депозиты в банке, которые приносят не столь высокие проценты.

Известно также, что строительные инвестиции имеют самые минимальные риски, к тому же рынок довольно емкий, и все это дает возможность на протяжении очень длительного срока иметь хорошие

доходы без дополнительных вложений средств. Такие перспективы – это хорошая мотивация накапливать и увеличивать свой капитал, и с каждым годом получать все большие и большие доходы. Поэтому на данное время подавляющее большинство населения предпочитает вкладывать средства в строительство или же в собственный бизнес. Так, наиболее прибыльным вариантом считается вложение средств в строительство дома, которое пока еще находится на начальном этапе. Инвесторы приобретают участок земли и начинают застройку на одной ее части, после окончания строительства, остаток участка они продают, частично окупая расходы. Но у них еще остается и сам дом с многочисленными квартирами, которые сами по себе стоят немалых денег.

По моему мнению, вложение средств в строительство - это бизнес, который дает немалую прибыль. Иногда заработать на этом хотят не только инвесторы, но и частные лица. Кто-то покупает квартиру подешевле для себя, а кто-то собрал определенный капитал для того, чтобы выкупить, скажем, один или несколько этажей. Впоследствии у него будет возможность продать новые квартиры в несколько раз дороже той суммы, которую он вложил в покупку данной недвижимости. Конечно, необходимо тщательно изучать все документы, смотреть на сроки строительства, указанные в контракте, предусмотрительно изучать возможность прибыли.

Выгодно ли вкладывать инвестиции в строительство? Вложение в строительство всегда считалось надежным и реальным капиталом, особенно на фоне нестабильных и сложных инструментах инвестирования. В отличие от многих других активов, может приносить доход сразу по двум направлениям — непосредственно в результате роста цен и благодаря сдачи в аренду. Здесь средства не только не прогорят, но и, вполне вероятно, принесут хозяину ощутимый доход. Но если посмотреть на ситуацию, которая образовалась с приходом мирового кризиса на рынке недвижимости - понимаешь, что этот бизнес не такой стабильный, как кажется. Поэтому даже в случае принятия решения об инвестировании, стоит подумать о том, чтобы вкладывать средства в разные проекты, а не полагать все надежды на один.

Инвестиционно строительный проект нужен для того, чтобы создать уникальный новый, либо реконструировать уже имеющийся, объект недвижимости, существование и использование которого способствует достижению целей инвестирования. Он представляет собой ограниченное определенным промежутком времени инвестиционное предприятие.

В результате реализации инвестиционно-строительного проекта объект, являющийся основной целью всего процесса, претерпевает последовательные изменения своего состояния, эти изменения происходят поэтапно, среди них можно выделить несколько основных позиций:

появление инвестиционного замысла; поиск возможности финансирования; бизнес-планирование; организация управления

инвестиционно-строительным проектом; инжиниринг; оснащение оборудованием и материалами; аренда недвижимости; непосредственно строительство; эксплуатация; реализация.

Инвестору, заказчику и управляющей компании при выполнении инвестиционно-строительного проекта приходится решать массу различных задач: нужно подобрать соответствующий земельный участок или объект недвижимости и получить его, чтобы произвести изыскательские работы, выбрать генерального подрядчика и проектировщика, грамотно организовать взаимодействие всех участников процесса, построить объект не просто качественно, но и в разумные сроки, свести к минимуму риски, возникающие в процессе реализации проекта.

Таким образом, инвестиционно-строительный проект включает в себя несколько систем – это и документация, и управление, отношения и риски, финансы и техническая сторона. Обычно в процессе выполнения инвестиционно-строительного проекта участвуют три группы участников. Первая – все, те, кто непосредственно оказывает влияние на результаты инвестиционно-строительного проекта, это проектировщик, инвестор, подрядчик, собственник земельного участка. Вторая – различные учреждения и структуры, имеющие косвенное отношение к проекту, такие как Госстройнадзор, комитеты городских администраций. Третья группа – это сфера, в которой происходят отношения первых двух групп, сюда входит и инженерная инфраструктура, законодательная база, уровень конкуренции и многое другое.

Цель инвестирования достигается с помощью инвестиционных проектов в сфере создания или изменения объектов недвижимости. В общем, в осуществление инвестиционно-строительного проекта входят не только управленческие решения, финансовые, материальные и трудовые ресурсы, но и технологическая и организационная документация, разработанные системы технологических процессов, а основной целью этой деятельности является реализации физических объектов недвижимости.

Исходя из опыта последних 10 лет, можно сделать вывод, что те, кто вкладывал денежные средства в покупку недвижимости, смогли не только их сохранить, но и многократно приумножить. Как на рынке первичного жилья, так и на рынке вторичного сохранялась постоянно высокая динамика роста цен. Это способствовало наличию спроса на недвижимость. Люди скупали квартиры не для себя, а для последующей перепродажи или просто использовали их как вложение денег на «черный день».

Ситуация остается актуальной. Хотя кое-какие корректировки все же произошли. Увеличился процент покупателей, которые выводят сбережения из банков, опасаясь нестабильной ситуации в банковской сфере, и вкладывают их в недвижимость. И, соответственно, уменьшился процент тех, кто хотел бы приобрести квартиру для себя с помощью

ипотечного кредитования либо иных целевых банковских займов. Условия выдачи кредитов банки значительно ужесточили, да и процентные ставки по кредитам неуклонно повышаются.

Если прогнозировать развитие ситуации, можно сказать, что дальнейшего снижения цен на недвижимость, которое наблюдалось на первом этапе финансового кризиса, больше не будет. Во-первых, застройщикам невыгодно будет продавать строящееся жилье ниже себестоимости, а во-вторых, избавляться от вторичного жилья по бросовым ценам тоже никто не будет. В любом случае скачков цен не предвидится. Думаю, в скором времени они достигнут уровня докризисных. В целом охарактеризовать ситуацию можно так: те, кто имеет желание и возможность покупать недвижимость – покупают, как покупали до кризиса и будут делать это после выхода из него.

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Косторниченко С.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Калмыкова И.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Для перехода к устойчивому развитию региона требуется выработка стратегических установок, учитывающих, **во-первых**, характер мировых и российских тенденций и ожидаемых изменений в обществе и экономике, **во-вторых**, жизненные стандарты, производственно-технологический и общественный потенциал региона, пространственное развитие, **в-третьих**, **ресурсные возможности** региональной экономической системы для реализации политики расширенного воспроизводства капитала.

Современные экономические тенденции свидетельствуют об ограниченности бюджетных ресурсов развития, а значит об усилении борьбы среди регионов РФ за рынки сбыта, ресурсы, технологии, участие в международных спортивных и социокультурных проектах.

Кризисные явления в экономике негативно повлияли на развитие региона, сузив финансовые возможности региональной экономики для обеспечения полноценного качественного роста валового регионального продукта. Поэтому, сегодня, в первую очередь необходимо обеспечить мобилизацию всех возможных внутренних и внешних ресурсов, в том

числе задействовать потенциал вышестоящих бюджетов и стимулировать инвестиционную активность хозяйствующих субъектов.

Инвестиционная активность предприятий, с одной стороны, является фундаментом благоприятного инвестиционного климата региона, с другой стороны, от эффективности региональной политики, обеспечивающей посредством организационно-правовых, институциональных и экономических методов сбалансированное социально-экономическое развитие, зависит устойчивость функционирования предприятий и возможность осуществления ими активной инвестиционной деятельности.

Отношение инвестиций к валовому региональному продукту можно рассматривать как сопоставимый по значению показатель, который иллюстрирует соответствие масштабов инвестирования размерам региональной экономики.

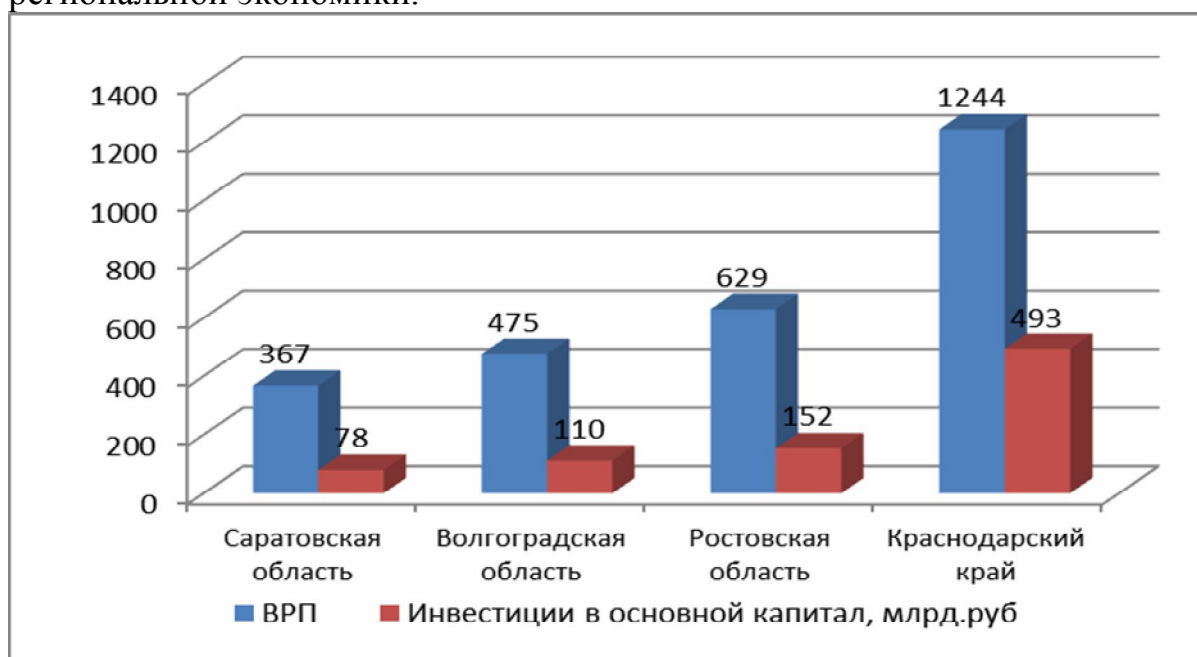


Рис.1. Динамика ВРП и инвестиций в основной капитал по итогам 2010 года по регионам РФ

(Источник: сост. авт. по данным Волгоградстат, Росстат 2010г.)

Анализируя данные, можно отметить, что Волгоградская область отстает как по масштабам экономического развития (размер ВРП), так и по уровню инвестирования (доля инвестиций в основной капитал - 21 % от ВРП) развития от соседних Ростовской области (объем инвестиций превышает уровень в 24 % от ВРП) и Краснодарского края (объем инвестиций превышает уровень в 40% от ВРП), при этом, опережая Саратовскую область.

В 2010 году объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 110 млрд. рублей и увеличился по сравнению с уровнем 2009 года в сопоставимых ценах на 35,2 процента.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в 2010 г. являлись **собственные средства организаций (54,1%)**, за счет привлеченных средств **формировалось 45,9% инвестиций** в основной капитал. **Средства бюджетов** всех уровней составили **17,4% от**

общего объема инвестиций в основной капитал, доля средств федерального бюджета уменьшилась в 2010 г. на 6,2 процентных пункта, доля бюджетов субъектов Российской Федерации увеличилась на 0,3 процентных пункта. Доля банковской сферы в финансировании инвестиций в основной капитал в 2010 г. **составила 6,7% в общем объеме инвестиций** в основной капитал, что на 1,2 процентных пункта больше, чем в предыдущем году.

Основные объемы инвестиций, как видно по рис.2, направлены на развитие следующих сегментов региональной экономики: **транспорт и связь, металлургическое производство, производство электроэнергии, газа и воды, производство нефтепродуктов.**



Рис.2 Структура инвестиций по сегментам регионального хозяйства. (Источник: сост. авт. по данным Волгоградстат, Росстат 2010г.)

По сравнению с общероссийским уровнем, низкая инвестиционная активность наблюдается в строительстве, производстве машин и оборудования, химическом производстве и сельском хозяйстве.

Учитывая тот факт, что Россия в скором времени присоединится к ВТО, необходимо значительно стимулировать инвестиционную активность в вышеуказанных сферах экономики, позволив укрепить производственно-технологический потенциал и конкурентоспособность местных производителей.

Если говорить о потенциальных источниках финансирования, то опыт последних лет и прогнозные оценки экспертов показывают, что в ближайшее время рассчитывать на рост финансовой поддержки региональным инфраструктурным проектам со стороны федерального бюджета не стоит, а частный инвестор заинтересован в проекте только, если есть государственное финансирование. В этих условиях необходимо расширить потенциал участия частных инвесторов в развитии регионального производства и инфраструктуры.

В сложившейся ситуации государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) - эффективный способ решения многих проблем регионального развития.

ГЧП (англ. Public Private Partnership (PPP)) является инструментом, который активно используется в зарубежных странах с 80-х годов XX в. Мы полагаем, что и в РФ стоит рассматривать ГЧП как одну из возможных форм взаимодействия между государством и частным предпринимательством, которая является видом инвестиционной деятельности. Такой подход встречается в научной литературе и в законодательстве. Так, ряд экспертов характеризует ГЧП как особую форму государственной инвестиционной политики, позволяющую в ряде случаев заменять приватизационные программы, другие рассматривают ГЧП как комплексный инструмент привлечения инвестиций в капиталоемкие инфраструктурные проекты.

В настоящее время, одним из немногочисленных примеров государственно-частного партнерства на территории Волгоградской области является реализация ОАО «МХК «ЕвроХим» крупномасштабного инвестиционного проекта (общей сметной стоимостью 85 млрд. руб.) по освоению Гремячинского месторождения калийных солей и строительству на его базе горно-обогатительного комплекса по производству калийных удобрений. С целью комплексного развития производственной и непроизводственной инфраструктуры проекта, региональной властью утверждена долгосрочная областная целевая программа «Развитие Котельниковской промышленной зоны 2010-2013».

Похожим, на ГЧП является проект модернизации ликеро-водочного завода «Волгоградский», проводимой с помощью средств областного бюджета. Планируется, что с началом работы завода появятся новые рабочие места, налоги и акцизы должны принести поступления в бюджет, а рынок в свою очередь наполниться качественными напитками. В 2013 году, согласно плану, будет создано 190 рабочих мест, бюджетный эффект от реализации проекта по восстановлению объемов выпуска продукции на ЛВЗ «Волгоградский» составит в 2011 году около 44 миллионов рублей, в 2012 году – свыше 174 миллионов рублей, в 2013 – порядка 214 миллионов рублей.

На принципах ГЧП в регионе планируется реализовать проект по строительству и эксплуатации современных полигонов для утилизации твердых бытовых отходов, а также проект «Строительство автомобильной дороги в обход г. Волгограда». Самым же крупным в сфере ГЧП может стать проект, включающий мероприятия по развитию на территории региона объектов транспортной, социально-инженерной, рекреационной, гостиничной и спортивной инфраструктуры, в рамках проведения Чемпионата Мира по футболу в 2018 году. Строительство таких объектов как международный аэропорт «Волгоград», путепроводов через железную дорогу в районе станции Гумрак, ремонт и создание транспортных развязок на шоссе Авиаторов, возведение гостиничных и спортивных комплексов, конечно же, потребует внушительной государственной и частной финансовой поддержки.

Для эффективной реализации механизмов частно-государственного партнерства, должна проводиться работа по построению собственной правовой, экономической, организационной базы развития ГЧП. Правовое регулирование ГЧП в настоящее время почти полностью отдано на откуп региональным властям. Это представляется одним из факторов, тормозящих развитие ГЧП, поскольку многие акты неэффективны и существуют лишь формально, без практической реализации их положений. К примеру, в Англии (наиболее развитое законодательство по ГЧП) с 1992 года действует британская модель ГЧП - «частная финансовая инициатива», суть которой состоит в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов. Расходы бизнеса потом компенсируются либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. По такой схеме могли бы двигаться инвестиции в коммунальную инфраструктуру. В силу своей долгосрочности и гарантированности, они могли бы оказать стимулирующее воздействие на экономику региона. Кроме того, это было бы серьезным шагом к внедрению новых технологий, в том числе и в контексте обеспечения экологичности и энергоэффективности.

Значительно повысило бы инвестиционную активность привлечение ресурсов государственной корпорации Внешэкономбанк. На сегодняшний день Внешэкономбанк активно сотрудничает с Калужской, Свердловской, Самарской, Челябинской, Ярославской, Оренбургской, Орловской областями, Краснодарским краем, Ханты-мансийским округом и др. С помощью тех же механизмов ГЧП, Внешэкономбанк помогает развитию региональной промышленности, решает проблему нехватки внебюджетных средств для реализации проектов федерального, регионального и муниципального развития. На данный момент, одной из главных проблем нашего региона является то, что нет нормативных документов по ГЧП, существуют бюрократические барьеры для получения инвестиций от ВЭБа на региональные программы и, конечно же, судя по опыту регионов, уже имеющих партнерские отношения с Внешэкономбанком, плодотворней иметь прямой доступ к финансовой структуре. В Волгоградской области одним из проектов поддерживаемый ВЭБом является «Обход г. Волгограда» (стоимость проекта 19,7 млрд. рублей). Возможно, это станет еще одним позитивным доводом для создания универсального закона о ГЧП, регулирующего взаимоотношения бизнеса и власти при реализации крупных инвестиционных проектов.

Говоря, о региональном инвестиционном законодательстве, можно отметить, что оно совершенствовалось в 2010 году, путем принятия закона Волгоградской области о государственной поддержке инвестиционной деятельности, установившего 10 различных видов поддержки (налоговых льгот, бюджетных кредитов и бюджетных инвестиций, субсидий на возмещение затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ и оказанием услуг, предоставление государственных

гарантий; обеспечение информационной поддержки инвесторов; участие органов государственной власти Волгоградской области в разработке и реализации отдельных инвестиционных проектов и областных целевых программ и др.), что в два раза больше, чем в ранее действовавшем законодательстве.

Совместно с муниципальными образованиями проводится работа по созданию комплексной и эффективной системы поддержки, а также сопровождению хода реализации инвестиционных проектов. Составной частью этой работы является формирование инвестиционных портфелей муниципальных образований и информирование потенциальных инвесторов о возможности получения государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов. Эти мероприятия имеют положительные результаты: в 34 муниципальных образованиях Волгоградской области сформированы более 140 инвестиционных предложений в разных стадиях реализации (подготовительной, прединвестиционной, инвестиционной). Общий суммарный объем инвестиций по таким проектам, предполагаемым инвесторами к реализации в ближайшей перспективе, составил более 500 млрд. рублей.

Волгоградской области, несмотря на мощный инвестиционный потенциал, к сожалению, пока не удается его реализовать. К примеру, в Калуге на сегодняшний день прямой мультипликативный эффект составляет 10,3 руб. вложений инвесторов на 1 руб. бюджетных затрат, а к 2020 году этот показатель планируется на уровне 26 руб. на 1 руб. затрат. В нашем регионе это 3 руб. на 1 руб. бюджетных средств.

В этих условиях с целью обеспечения ресурсов для развития региона необходимо:

1. Создание и использование практических инструментов ГЧП при реализации масштабных региональных проектов;

2. Учитывая ограниченность ресурсов, сконцентрировать бюджетные ресурсы на наиболее крупных проектах, имеющих федеральный ресурс поддержки (газификация, строительство транспортной и инженерной инфраструктуры, жилищное строительство и т.д.).

3. Повысить качество, разрабатываемых проектов и при реализации проектов в полной мере задействовать потенциал Внешэкономбанка

4. Более активно задействовать потенциал банковского сектора с реализацией схем проектного финансирования.

Эффект действий административных структур по стимулированию инвестиционной активности возможен, если продолжать активную работу по вышеперечисленным направлениям. В заключение можно сказать лишь то, что в любом случае Волгоградскую область ждут перемены. Регион сможет быть конкурентоспособным и инвестиционно привлекательным при продуманной ресурсной поддержке экономического развития. Поэтому стоит внимательно оценить наши настоящие преимущества и создать условия для их реального претворения в жизнь.

Используемая литература:

1. Прогноз социально-экономического развития Волгоградской области на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов.
2. Постановление Администрации Волгоградской области об утверждении Концепции развития промышленности Волгоградской области до 2020 года.
3. Ресурсы volganet.ru, volgoduma.ru, investvolgograd.ru, volgadmin.ru, airvo.ru;
4. Ресурсы invest.kaluga.ru

ПУТИ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ Г. ВОЛГОГРАДА

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Прищепа Н.А., Богданова А.П., Олейникова Е.П., ст. гр. ДАС-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Что такое культура, какую роль она играет в жизни человека? Культура - это область человеческой деятельности, связанная с самовыражением человека, проявлением его субъективности, характера, навыков, умения и знаний. Она является основным отличительным признаком, разделяющим человека и животный мир. Культура является существенной характеристикой жизни общества. Биологически человеку дается лишь организм. А в процессе жизнедеятельности он формируется как культурно-историческое существо, также формируются и его человеческие качества.

Огромную роль в духовной жизни человека играет художественная культура (или искусство). Она воздействует на разум человека, на его внутренний мир. Формирование культуры предполагает сохранение лучших элементов старого, создание нового, приращение культурного богатства в процессе творчества. Развитость духовной жизни очень важна для формирования культуры общества в городах любой величины, особенно, конечно, в крупных, где жизнь кипит бурно и протекает, по большей части, за четырьмя стенами. Так Москва, будучи столицей России и самым крупно -населенным городом, просто обязана быть культурным центром. В городе имеется более 60 музеев, крупные выставочные пространства. Помимо государственных музеев в Москве действует множество частных художественных галерей, многие из которых специализируются на современном искусстве. Также нужно отметить ночные музеи, учитывающие ненормированный график трудящегося допоздна населения. Такая же система работы выставок, музеев, театров уже давно осуществляется и в Питере.

Художественная жизнь Санкт-Петербурга занимала всегда почетное место в развитии русского искусства, а сейчас город является культурным центром мирового значения, часто его называют «Культурной столицей». В городе работают: свыше 200 музеев и их филиалов, в том числе Эрмитаж, Русский музей, Кунсткамера и т.д. Здесь множество современных заведений (арт-кафе, ресторан-клубов, частных галерей), где могут показать себя и свои таланты не только художники с большой буквы, но и начинающие от мала до велика.

Интересным и необычным решением является создание множества арт-гостиниц и мини-отелей в Петербурге. Каждый номер арт-гостиницы неповторим. Верхний этаж - это арт-галерея, где гости погружаются в атмосферу старинного Петербурга. Комнаты нижнего этажа дизайнерски оформлены и продолжают тему сюжета картины на дверях. Уютные номера бутик-отеля галереи обставлены с использованием антикварной мебели из частной коллекции владельца.

Если рассматривать финансирование культуры города Волгограда, то удалось впервые за 10 лет увеличить ассигнования на эту сферу. Однако, несмотря на все старания заинтересованных людей, удельный вес расходов на культуру и в областной казне, и в казне Волгограда со всеми надбавками по-прежнему составляет меньше 2-х процентов. В то время как в соседних регионах Юга России этот показатель колеблется от 3 до 3,5%. А согласно принятому в начале 90-х годов федеральному закону о культуре, уровень расходов на эту сферу вообще не должен опускаться ниже 6 процентов.

Основными проблемами в сфере культуры города является низкая заработная плата работников культуры, негодность материально-технической базы отрасли- область практически не строит новых учреждений культуры, плачевная судьба памятников культуры в регионе, в том числе исторических поселений, на которые нередко посягают коммерсанты, и археологических памятников, ежегодно уничтожаемых сотнями. Но в Волгоградской области есть мастера, творческие коллективы и учреждения культуры, работой которых можно и нужно гордиться. Есть энтузиасты, в том числе и в сельской глубинке, стараниями которых культурная жизнь региона находится на достойном уровне и ярко позиционируется на всевозможных общероссийских и международных форумах. Но их работа базируется в основном на том «заделе», который остался от прошлого. А вот куда волгоградской культуре двигаться дальше, в какую сторону развиваться – это большой вопрос. Поэтому намечается проведение в Волгограде Форум творческой интеллигенции с целью совершенствования интеграционных процессов образования и культуры как социальных институтов в культурном воспитании общества.

Главными задачами развития культурного аспекта города будут являться повышение роли культурного уровня как фактора

воспроизводства и продуцирования общественной формы поведения, отношений и деятельности поколения; совершенствование технологий реализации региональной политики в сфере культурного воспитания инновационными способами на основе методологии проектирования единого пространства, научной разработки технологий и организационно-методического сопровождения современных проектов, программ.

Результатом решения задач должно стать создание единого пространства инновационной среды в сфере культуры и искусств, разработка технологий, научно-теоретических основ и проектно-технологических механизмов реализации программы; развитие системы культурного воспитания в Волгограде и ее позиционирование в федеральном пространстве инновационных социокультурных, образовательных и воспитательных технологий и знаний, создание ресурсной базы для организации системы дополнительного профессионального образования специалистов культурного воспитания; повышение потенциала семьи в культурном воспитании детей и молодежи, как одному из ведущих социальных институтов, выполняющему важнейшие социальные функции, играющему особую роль в жизни человека, его защите, формировании, удовлетворении духовных потребностей, обеспечении первичной социализации.

ИМИДЖ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Попова В.А., Тишкина О.В., ст. гр. АРХ-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В России уже наступило время, когда регионам приходится конкурировать буквально за все: за инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные и культурные проекты, креативные и эксклюзивные идеи и, конечно же, за специалистов, способных всем этим управлять. Причем в дальнейшем межрегиональная конкуренция все жестче, и при этом, в выигрышном положении окажутся те из регионов, кто не только обладает востребованными региональными ресурсами, но и сумеет с выгодой для своего развития воспользоваться ими. В условиях жесткой межрегиональной конкуренции возрастает роль позиционирования, позволяющего региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития. Позиционирование в рыночном понимании – это воссоздание привлекательного образа продукта, товара или услуги, повышающего его конкурентоспособность.

Цель регионального позиционирования – выделить ключевые характеристики региона, и в некоторых случаях, создать, четкие ориентиры, указывающие на территориальную особенность региона. Иными словами, необходимо выявить главные ценности и приоритеты, которые отличают регион от других территорий, определиться с его перспективными брендами.

Опыт показывает, что регионы, в которых руководство понимает важность имиджа и принципы его построения, получают большую заинтересованность со стороны партнеров, инвесторов при условии, что имидж несет объективную, положительную окраску. Каждый аспект жизни города – от чистоты улиц до работы предприятий и настроения их работников – влияет на имидж города, даже если мы этого не осознаем. Регион, привлекательный для инвесторов и туристов, жителей как ретрансляторов хорошего имиджа города, активно пользующий все виды имеющихся у него ресурсов – это товар на рынке территорий.

Имидж может быть как положительным, так и отрицательным, негативным. Стоит также отметить, что имидж – понятие многогранное. Слияние различных аспектов, таких как культура, уровень жизни, образования, развитость инфраструктуры, туризма в целом экономическое развитие формируют так называемый имидж города. Формирование собственного имиджа и усиление моментов узнаваемости отдельного города (региона) способствует привлечению к нему внимания, дает возможность более эффективно лоббировать свои интересы, улучшать инвестиционный климат, получать дополнительные ресурсы для развития региональной экономики, становиться кадровым резервом федеральных элит.

Имидж – это синтетический образ, который складывается в сознании людей в отношении конкретного лица, организации или иного социального объекта, содержит в себе значительный объем эмоционально окрашенной информации об объекте восприятия и побуждает к определенному социальному поведению. Имидж в контексте связей с общественностью – это результат целенаправленного формирования желаемого образа. Он представляет собой достаточно сложный многозначный феномен, в котором переплетены совершенно разнородные факторы.

Основываясь на решении Волгоградской городской Думы от 24 декабря 2007г. № 55/1399 «О принятии Стратегического плана устойчивого развития Волгограда до 2025 года» подписанного главой города Волгограда Р.Г. Гребенниковым, можно рассказать об имидже города Волгограда.

Целью развития имиджа Волгограда является повышение капитализации Волгограда - способности получать дополнительные доходы в бюджет Волгограда за счет увеличения привлекательности Волгограда как города для жизни, работы, отдыха и инвестирования.

Задачами маркетинговых и PR-мероприятий по продвижению

имиджа и репутации Волгограда являются:

- 1) повышение привлекательности Волгограда для российских и зарубежных бизнесменов и инвесторов;
- 2) развитие экспорта волгоградских товаропроизводителей и рост объемов экспортных поставок;
- 3) активизация культурного, научного и спортивного сотрудничества с зарубежными и российскими партнерами;
- 4) консолидация местного сообщества и формирование социального партнерства между населением Волгограда, бизнесом и властью;
- 5) укрепление авторитета органов местного самоуправления Волгограда среди избирателей.

Имидж Волгограда в перспективе должен представлять собой многогранный образ, складывающийся из нескольких основных составляющих:

- 1) промышленный центр;
- 2) культурно-исторический центр с развитой туристской инфраструктурой (город-герой);
- 3) транспортный узел (мост через р. Волгу, мульти модальный терминал, аэропорт, Волго-Донской судоходный канал);
- 4) центр инновационной деятельности, в том числе центр вузовского образования;
- 5) родина спортивных достижений.

Анализ сложившейся ситуации позволяет сделать вывод о том, что Волгоград обладает существенным нереализованным потенциалом в отношении формирования имиджа крупного российского города, играющего заметную роль в экономической, политической, социальной и культурной жизни России. Хотя имидж не является описанием объективных характеристик города, Волгоград по многим направлениям занимает заметные позиции, которые, к сожалению, не всегда находят отражение в существующем образе города как в России, так и за ее пределами.

Сложившийся на локальном уровне положительный имидж Волгограда основан на его военной истории и местном патриотизме, с которым связано место рождения и проживания. Недостаточное внимание к современным достижениям Волгограда, его роли в социально-экономическом и культурном развитии России обуславливают противоречивость образа родного города в восприятии его жителей. С одной стороны, они гордятся историей Волгограда и хотят в нем жить, с другой - указывают на множество проблем и отсутствие предметов гордости в современной истории Волгограда.

Механизмом реализации стратегии по позиционированию Волгограда на локальном уровне является:

- 1) организация конкурсного приема молодых специалистов на

работу совместно с крупнейшими компаниями и предприятиями Волгограда, высшими и средними специальными учебными заведениями. Мероприятия проводятся с тем, чтобы каждый молодой волгоградец знал, что он может получить интересную работу и достойную заработную плату в родном городе;

2) реализация информационной кампании "Волгоградцы: история успеха", в которой известные спортсмены, бизнесмены, политики, деятели шоу-бизнеса, родившиеся и выросшие в Волгограде, рассказывают о своем жизненном опыте;

3) масштабное празднование Дня города, в рамках которого проводятся мероприятия, ориентированные на все группы населения: молодежь, представителей среднего возраста и старшего поколения.

Основными инструментами формирования имиджа Волгограда на федеральном уровне являются СМИ, в том числе и Интернет, из которых жители других регионов России могут получить сведения о происходящих в Волгограде событиях.

Функционирование значительного числа волгоградских информационных порталов позволяет получить представление о городских новостях, жителях, предприятиях и достопримечательностях Волгограда. Однако информационный поток носит стихийный характер и не способствует системному формированию положительного имиджа Волгограда.

Механизмом реализации стратегии по позиционированию Волгограда на федеральном уровне является:

- 1) разработка фирменного стиля Волгограда и его продвижение;
- 2) содержательное наполнение и систематическое обновление Интернет-ресурсов о Волгограде;
- 3) выпуск иллюстрированных тематических альбомов о достижениях Волгограда за последние годы и по отдельным сторонам жизнедеятельности Волгограда (история, промышленность, образование, инвестиции и т.п.);
- 4) разработка электронной презентации, содержащей справочную информацию о Волгограде и происходящих на его территории положительных процессах социально-экономического развития;
- 5) размещение информации о Волгограде в федеральных сборниках, посвященных городам России;
- 6) проведение дней Волгограда в Москве;
- 7) выпуск рекламных проспектов с полезной информацией для туристов;
- 8) съемки документальных фильмов о страницах истории Волгограда и их трансляция по центральным каналам телевидения;
- 9) проведение общероссийских и международных культурных и спортивных мероприятий на территории Волгограда;
- 10) активная работа пресс-центра администрации Волгограда;

11) развитие брендов Волгоградских товаропроизводителей, их продвижение на российском рынке;

12) повышение транспортной доступности Волгограда за счет увеличения количества фирменных волгоградских поездов и реконструкции волгоградского аэропорта;

13) создание базы данных людей, которые родились, учились, работали в Волгограде, занимающих в настоящее время значимые посты в федеральных органах власти и бизнес-структурах;

14) предоставление грантов (вознаграждений) писателям и журналистам, опубликовавшим в федеральных изданиях статьи о Волгограде;

15) проведение переговоров с руководством российских кинокомпаний о появлении в художественных фильмах и сериалах образа Волгограда.

На международном уровне Волгоград известен, в первую очередь, как место действия драматических событий Второй мировой войны. Можно предполагать, что прежнее имя Волгограда Сталинград говорит иностранным гражданам значительно больше, чем современное название.

Среди источников информации, доступных иностранным гражданам, наибольшую роль играют Интернет-ресурсы. Электронные энциклопедии и информационные серверы (например, en.wikipedia.org, www.britannica.com, www.answers.com) преимущественно рассказывают о месте расположения Волгограда, датах и причинах смены его названий, роли во Второй мировой войне, а также о волгоградских гостиницах. Большинство фотографий Волгограда в Интернете посвящены Мамаеву кургану и другим памятным местам военной истории. Реже внимание уделяется транспортному значению Волгограда и его промышленному потенциалу.

На форумах туристов, побывавших в Волгограде, наибольшее число положительных отзывов получают красота Волгограда, обилие исторических памятников. Негативную оценку иностранных туристов получает низкий уровень развития инфраструктуры Волгограда, особенно транспортные проблемы. В частности, речь идет о неудовлетворительном состоянии волгоградского аэропорта, что создает сложности с приездом в Волгоград.

Механизмом реализации стратегии по позиционированию Волгограда на международном уровне является:

1) изучение опыта зарубежных и российских городов, занимающих лидирующие позиции в мировых рейтингах;

2) участие в программах, организованных международными организациями, (например, в программе ЮНИСЕФ "Город, доброжелательный к детям", программе "Европейские города против наркотиков", программе ООН "Здоровый город" и т.д.);

3) создание и поддержка Интернет-ресурсов на иностранных языках,

посвященных Волгограду;

4) создание визитной карточки Волгограда на электронном носителе для презентаций на международных мероприятиях (конференциях, выставках, семинарах и т.д.);

5) повышение туристской привлекательности Волгограда за счет развития гостиничного бизнеса;

6) публикация иллюстрированного альбома о Волгограде на иностранных языках (английском, немецком, испанском);

7) проведение в Волгограде крупных международных форумов, конференций, выставок, повышающих имидж Волгограда.

В презентационных материалах, ориентированных на зарубежную аудиторию, целесообразно выделить три основных направления: культурное сотрудничество, инвестиционные проекты, туристская привлекательность.

Помимо уже разработанных предложений в программе по развитию имиджа города Волгограда можно предложить еще довольно много.

Исходя из наших местных условий мы можем позиционировать Волгоград в качестве туристического центра Юга России, этнокультурного пространства с глубокой историей, промышленного и бизнес-центра. Маркетинговая стратегия развития города должна быть направлена на максимальное использование возможностей, связанных:

1) с проведением в Волгограде матчей Чемпионата мира по футболу 2018 года;

2) организацией ежегодных всероссийских рок-фестивалей с участием ведущих рок-групп страны, что привлечет молодежь Юга России;

3) развитием экстремальных видов туризма;

4) продвижения города под этнокультурным брендом «Ворота России в Великую Степь».

Волгоградские жители придерживаются активной жизненной позиции, участвуя в творческих конкурсах, соревнованиях, показывая свои таланты и умения на всевозможных городских праздниках, концертах, выставках, ярмарках. Волгоградская школа спорта воспитывает выдающихся спортсменов, из числа которых многие становятся участниками, призерами и победителями Олимпийских игр, такие как Исинбаева Елена, Лебедева Татьяна, Погорелов Сергей, Слесаренко Елена. Ежегодно проводится фестиваль студенческого творчества «Студенческая весна», на которых выступают танцоры, музыкальные группы, певцы, КВН-щики, актеры малых театральных форм. Так же в Волгограде проходят православные выставки, на которые приезжают представители храмов, монастырей, издательств, мастерских и светских организаций из России, Украины, Беларуси, Молдавии, Греции и Израиля. В рамках выставок можно не только приобрести православную литературу, свечи, масла и другую продукцию, но и прикоснуться к мироточивым,

чудотворным иконам и другим святыням православной церкви.

Характерные особенности Волгоградского региона можно позиционировать в качестве ключевых брендов, таких как «Город креативной молодежи», «Город здорового образа жизни», «Духовная столица Юга России», «Город мастеров», «Город самого длинного лета», «Город научных школ», «Город олимпийских чемпионов» и многие другие. Эти стратегические направления станут своего рода «дорожной картой» имиджевых и маркетинговых мероприятий городской администрации на десятилетнюю перспективу. Данные мероприятия позволят на федеральном и международном уровне повысить интерес к нашему региону.

***ГРАДОРЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
(МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ И УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ)***

ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Клюшин В.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Тарасова А.В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиции в строительство заслуженно признаны как одна из самых выгодных форм вложения капитала. Известно также, что строительные инвестиции имеют самые минимальные риски, к тому же рынок довольно емкий, и все это дает возможность на протяжении очень длительного срока иметь хорошие доходы без дополнительных вложений средств. Такие перспективы – это хорошая **мотивация** накапливать и увеличивать свой капитал, и с каждым годом получать все большие и большие доходы. Поэтому на данное время подавляющее большинство населения предпочитает вкладывать средства в строительство или же в собственный бизнес [1].

Существует несколько схем, позволяющих инвестировать средства в недвижимость, причем каждая из них рассчитана на определенный круг инвесторов. Так, наиболее прибыльным вариантом считается вложение средств в строительство дома, которое пока еще находится на начальном этапе. В этот период цена квартиры находится на самом низком уровне, постепенно она будет возрастать параллельно с тем, как будет строиться дом. Здесь главное не ошибиться и довериться надежной строительной компании, которая работает не один год в строительстве.

Кто-то предпочитает вкладывать свои средства, то есть вливать инвестиции в загородную недвижимость, потому что, на сегодняшний день, это самый быстроразвивающийся сегмент рынка. Загородная недвижимость, многоквартирные жилые дома – это недвижимость, в которую предпочитают вкладывать средства серьезные инвесторы, чтобы затем получать стабильный и постоянный доход. Земельные участки также пригодны для инвестирования, потому что земля ценится всегда, причем ее стоимость постоянно возрастает, особенно, если земельные участки находятся вблизи города – есть перспектива, что вскоре они будут частью города, где земельный участок стоит гораздо больше, чем за его границами.

Инвестирование в строительство недвижимости – это очень прибыльный и надежный способ вложения средств, причем при минимальных рисках и на длительный срок. Если сравнивать инвестиции в строительство недвижимости с банковским вкладом, то в строительство инвестировать втрое выгоднее, чем класть деньги на банковский депозит. Стоит отметить еще и тот момент, что в России рынок недвижимости постоянно растет, а это позволяет практически постоянно инвестировать

средства в недвижимость и получать от этого длительное время постоянный доход [2].

Мотивация вложения средств в строительство вполне ясна, по сути это бизнес, который дает немалую прибыль. Иногда заработать на этом хотят не только серьезные инвесторы, но и частные лица. Кто-то покупает квартиру подешевле для себя, а кто-то собрал определенный капитал для того, чтобы выкупить, скажем, один или несколько этажей. Впоследствии у него будет возможность продать новые квартиры в несколько раз дороже той суммы, которую он вложил в покупку данной недвижимости. Конечно, необходимо тщательно изучать все документы, смотреть на сроки строительства, указанные в контракте, предусмотрительно изучать возможность прибыли, которую можно было бы получить за это время с банковских депозитов [3]. При невыполнении застройщиком условий контракта впоследствии можно и судиться, ведь каждый задержанный месяц приносит огромные убытки, но если посмотреть на ситуацию, которая образовалась с приходом мирового кризиса на рынке недвижимости понимаешь, что этот бизнес не такой стабильный, как кажется. Поэтому даже в случае принятия решения об инвестировании, стоит подумать о том, чтобы вкладывать средства в разные проекты, а не полагать все надежды на один.

Используемая литература:

1. Абрамов С.И. Управление инвестициями– М.: Издательство «Экзамен», 2009. – С. 81-83.
2. Игошин Н.В. Инвестиции в недвижимость: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 191-196.
3. Федоров Б. Доходная «первичка». – «Эксперт Северо-Запад».– №43 (152), 17-23 ноября 2010. – С.12.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Киселев Д.Е., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Рынок недвижимости представляет собой комплекс экономических отношений направленных на создание и эксплуатацию объектов недвижимости, оборот прав на эти объекты, и обеспечение функционирования рынка, в результате которых формируется спрос, предложение и цена. Безусловно, рынок недвижимости является интегрированной категорией, которой присущи черты рынков реальных ресурсов, инвестиций и услуг, т.е. недвижимость является товаром, сферой

вложения капитала и создает условия для жизнедеятельности и производственной деятельности, оказания консультационных и брокерских услуг и т.д. При этом недвижимость играет существенную роль в финансовой системе, являясь объектом инвестирования, выступая в качестве залогового обеспечения, участвуя в эмиссии ценных бумаг.

Основным инвестиционным процессом на рынке недвижимости является приобретение в собственность объектов недвижимости на длительный срок с целью получения прибыли на инвестированный капитал за счет прироста рыночной стоимости недвижимости и рентного дохода. Можно выделить несколько базовых вариантов инвестирования на основных сегментах рынка недвижимости. На рынке коммерческой недвижимости здание приобретается с целью его продажи по более высокой рыночной стоимости или для сдачи помещений в аренду. Основным вариантом инвестирования в жилую недвижимость является приобретение квартир на стадии строительства, и продажи их после введения здания в эксплуатацию. Незастроенные земельные участки приобретаются для последующей их продажи по более высокой стоимости или для строительства объектов на земельном участке и последующей продажи.

При инвестировании на рынке недвижимости следует учесть особенности недвижимости как объекта инвестирования:

- стационарность недвижимости. Любой объект недвижимости является неподвижным и связан с конкретным и географически фиксированным земельным участком. На величину стоимости недвижимости оказывает влияние район, в котором находится объект, его престижность, экологическая обстановка, развитость инфраструктуры, а также перспективы изменения указанных факторов.

- дефицит земельных участков. Рост количества населения на определенной территории с учетом ограниченности земельных участков порождает рост цен на землю. Так же следует учесть, что муниципалитеты выделяют земельные участки под застройку, по аукционам, и выигрывает аукцион тот, кто предложит наибольшую цену. Соответственно победитель аукциона (застройщик) эти деньги учтет в стоимости создаваемой недвижимости.

- низкая ликвидность недвижимости. Недвижимость обладает низкой ликвидностью, обусловленной необходимостью сбора документов для совершения сделки купли-продажи, проверкой обременений на право собственности, значительным сроком экспозиции объекта на рынке. Степень ликвидности недвижимости значительно ниже в сравнении с инструментами фондового рынка. Следует также учесть, что низкая степень ликвидности является фактором риска, а значит, инвесторы требуют и большей нормы доходности. Решение проблемы ликвидности инвесторы могут найти в фондах собственности¹, которые могут выпускать

¹ инвестиционные фонды недвижимости REIT (англ. *Real Estate Investment Trust*)

акции, реализуемые на бирже или распределяемые среди заранее установленного круга лиц. Таким образом, инвестор приобретает здание или его часть в форме «ценной бумаги». Уместно также вспомнить о паевых инвестиционных фондах закрытого типа.

- взаимосвязь рынка недвижимости и финансового рынка. Как правило, собственность на недвижимость имеет низкую корреляцию с инструментами финансового рынка, а в некоторых случаях и отрицательную. Это делает недвижимость инструментом, который может быть использован для диверсификации риска. «Многokратные ежегодные исследования показали, что доходы от инвестиций в недвижимость выше, чем доходы от фондов, но ниже, чем доход от вложений в акции. Недвижимость имеет промежуточный уровень соотношения «риск/доход» между инвестициями в фонды и в акции.»²

- делимость прав на недвижимость. Имущественные права можно разделить или соединить таким образом, чтобы при реализации недвижимости ее общая стоимость увеличивалась.

- необходимость эксплуатационных расходов. Каждый объект недвижимости требует постоянных эксплуатационных затрат, для гарантированного получения дохода

- рыночное ценообразование. Баланс спроса и предложения на рынках достигается крайне редко. Если спрос на недвижимость резко увеличивается, то предложение не может быть обеспечено быстро. При снижении спроса избыточное предложение не может быть быстро поглощено рынком.

- взаимодействие первичного и вторичного рынка недвижимости. В первую очередь это проявляется в величине спроса на объекты недвижимости. Больше внимание вторичному рынку уделяется при возрастающем спросе на недвижимость и невозможности его удовлетворить на первичном.

Осуществляя инвестирование на рынке недвижимости следует учитывать цикличность его развития. Рынок недвижимости в своем развитии характеризуется периодами спада и подъема. При этом циклы развития рынка находятся в прямой зависимости от макроэкономических перемен: уровень инфляции, ставка рефинансирования, ВВП и др. Экономический рост оказывает положительное воздействие на рынок недвижимости, платежеспособный спрос увеличивается, что способствует созданию (строительству) новых объектов недвижимости. При этом и рынок недвижимости оказывает влияние на экономику, играя существенную роль в формировании ВВП.

Рассматриваемые циклы, имея периоды спада и подъема, по времени не совпадают, изменения на рынке недвижимости наступают раньше.

² Финансы и кредит в недвижимости: Учебник для вузов. /Под общ. ред. П.Г. Грабового и Н.Ю. Яськовой. – СПб.:ООО «Издательство «Лимбус Пресс», 2003. с. 294.

Можно выделить несколько взаимосвязанных причин указанного временного разрыва и цикличности рынка недвижимости.

- ожидания отрицательной динамики макроэкономических показателей снижают объем инвестиций в недвижимость;

- для инвестирования на рынке недвижимости необходима уверенность в среднесрочном и долгосрочном сохранении положительного роста макроэкономических показателей;

- недвижимость является товаром который не может быть мгновенно (в сравнении с активами обращающимися на фондовом рынке) продан или куплен;

- существует временной разрыв между процессом инвестирования и созданием объекта недвижимости;

- создание недвижимости требует определенного времени, начиная с инвестиционного замысла и прединвестиционных исследований и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию;

- цикл спада наблюдается на рынке когда он перенасыщен объектами выставленными на продажу, при этом продавцы могут незначительно снижать цены на недвижимость. В результате спада объемы строительства снижаются. После увеличения спроса происходит поглощение недвижимости, прединвестиционные исследования по созданию новых объектов и активизация вторичного рынка, если первичный не способен удовлетворить спрос.

РАЗВИТИЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Борисова Н.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Усова В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Дорожное хозяйство является обслуживающей системой, обеспечивающей возможность осуществления транспортных перевозок, включающей в себя автомобильные дороги общего пользования, а также юридических и физических лиц, образующих единый комплекс и осуществляющих обследование, изыскания, проектирование, строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автодорог общего пользования, проведение научных исследований, подготовку кадров, изготовление и ремонт дорожной техники, добычу и переработку нерудных материалов.

Дорожное хозяйство страны в настоящее время находится на сложном этапе развития, когда от преимущественного строительства новых дорог центр тяжести постепенно и неуклонно переходит к

эксплуатации дорог, повышению их технического уровня и эксплуатационного состояния, капитальности дорожных одежд, реконструкции дорог и мостов. На первое место выдвигаются задачи повышения скорости, удобства и безопасности движения, инженерного оборудования и обустройства, архитектурно-эстетического оформления и другие задачи, составляющие комплекс эксплуатационного содержания дорог [1]. Дорожные организации выполняют огромный объем работ по содержанию и ремонту дорог, обеспечению безопасности движения. На эти цели расходуется ежегодно от 60 до 85% всех затрат на развитие дорожного хозяйства, что в 1,5-2 раза превышает затраты на строительство новых дорог.

Рост автомобильных перевозок, их себестоимость, условия организации перевозок и обеспечение безопасности движения в значительной степени зависят от развития и состояния дорожной сети. При движении по плохой дороге уменьшается скорость, увеличивается расход топлива, возрастает стоимость перевозок, кроме того, возрастает количество дорожно-транспортных происшествий, усиливается износ автомобиля, что приводит к увеличению затрат и простоев в ремонте. На хорошо спроектированной и правильно построенной дороге с твердым и ровным покрытием автомобиль может развивать большую скорость и перевозить груз, соответствующий его максимальной грузоподъемности. Таким образом, значение автомобильных дорог в современных условиях жизни значительно возрастает и чем лучше техническое состояние автомобильных дорог, тем полнее и экономичнее используется автомобильный транспорт.

Существующие в нашей стране автомобильные дороги подразделяются на дороги общего пользования и ведомственные. На долю первых приходится 90% всех автомобильных дорог. Дороги общего пользования по их народнохозяйственному значению подразделяются на общегосударственные, республиканские, областные и местные.

Общегосударственные дороги связывают важнейшие экономические районы и крупные административные, промышленные и культурные центры страны. В зависимости от интенсивности движения они относятся к первой или второй категории дорог (1-я категория - свыше 6 тыс. автомобилей в сутки, 2-я - от 3 до 6 тыс.).

Дороги республиканские и областные связывают экономические, административные и культурные центры в пределах республики, области. Они относятся к третьей категории дорог (от 1 до 3 тыс. автомобилей в сутки). Дороги общегосударственного значения находятся в ведении специализированных организаций по строительству и эксплуатации автодорог.

В связи с тем, что до 1992 г. пользование автомобильными дорогами в нашей стране было бесплатным, все затраты, связанные со строительством новых дорог, ремонтом и их текущим содержанием,

финансировались в сметном порядке за счет бюджетных ассигнований и привлеченных средств предприятий и организаций. При этом строительство и текущее содержание общегосударственных дорог осуществлялись за счет средств государственного бюджета. Несмотря на сметный порядок финансирования затрат, дорожные организации строили свою производственную финансовую деятельность на принципах хозрасчета.

Финансирование строительства и затраты на эксплуатацию дорог республиканского и областного значения осуществлялись в основном за счет целевых 2%-ных отчислений от доходов автомобильного транспорта. Расходы на строительство и содержание местных автодорог покрывались за счет средств, привлеченных от колхозов, совхозов и других предприятий.

В настоящее время общая протяженность автомобильных дорог составляет около 32 тыс. км, в том числе федеральных – 27 тыс. км, территориальных – 5,1 тыс. км. Практически все автомобильные дороги имеют усовершенствованное покрытие. Из общей протяженности дороги I категории составляют 2,9 тыс. км.

Транспортно-эксплуатационное состояние значительной части автомобильных дорог можно расценивать как удовлетворительное. В то же время более трети дорог имеет недостаточную прочность дорожного покрытия. Свыше четверти дорог имеют загрузку свыше нормативной и требуют модернизации или реконструкции с повышением технической категории. Обеспеченность барьерными ограждениями на международных магистралях удовлетворена на треть, дорожной разметкой – примерно на половину. Низкий технический уровень, несоответствие параметров многих участков дорог интенсивности движения и составу транспортного потока, перегрузки отдельных участков дорог приводят к снижению средней скорости движения [2].

Соответственно, состояние многих магистральных дорог не позволяет реализовывать эксплуатационные качества современных автомобилей: средние скорости движения в России более чем в 1,5 – 2 раза ниже, чем в европейских странах. Неудовлетворительное состояние дорожных покрытий на значительной части автомобильных дорог вызывает увеличение стоимости перевозок [3]. Все названные факторы увеличивают непродуктивные расходы российских производителей и потребителей, снижают конкурентоспособность отечественных товаров, особенно производимых в регионах, удаленных от границ РФ.

Отдельной проблемой является улучшение состояния дорожных покрытий с целью снижения скорости их износа и повышения допустимой нагрузки. Современные большегрузные автомобили рассчитаны на осевую нагрузку 10 тонн, при этом ограничение, предъявляемое европейскими странами, требует, чтобы дороги были рассчитаны на нагрузку 11,5 тонн. Рост доли большегрузных автомобилей и объемов перевозок на них,

наблюдаемый в последнее время, приводит к повышению износа покрытий, ухудшая состояние дорог в дополнение к прочим факторам.

Проблемы развития дорог для нашей страны очевидно актуальны, учитывая современный уровень автомобилизации и состояние дорожных коммуникаций. К сожалению, все вопросы, связанные с эффектом от развития автомобильных дорог и от инвестиций в них, весьма сложно поддаются учету. Наиболее яркий показатель развитости сети автодорог – скорость перевозки. Оптимальная скорость транспортного потока составляет порядка 70 км/час. По расчетам экспертов, при ее снижении до 20 км/час стоимость перевозок возрастает в 1,5-1,6 раза. Это очень существенно, особенно для стран с большими территориями и длинными расстояниями средней перевозки груза. Еще больший ущерб наносят простои в пробках. Стоимость перевозки существенно зависит и от ровности покрытия. Так, согласно расчетам экспертов, при переходе с автомагистрали отличного уровня на гравийную дорогу она возрастает в 1,5-1,7 раза. Наибольший урон ощущает при этом агропромышленный комплекс, в себестоимости продукции которого доля транспортной составляющей в отдельных случаях превышает 50%. Все это красноречиво подтверждает, что уровень развития автомобильных перевозок заметно сказывается на общем экономическом климате в стране.

Следует обратить внимание и на то, что развитие дорог прямо или косвенно влияет на занятость населения. Это обусловлено не только созданием рабочих мест непосредственно при строительстве и эксплуатации автомобильных дорог, но и привлечением к этому смежных отраслей. В структуре расходов, которые направляются на дорожные работы, за вычетом уплачиваемых налогов, около 70% приходится на закупку продукции других отраслей (промышленности стройматериалов, дорожного машиностроения, нефтепереработки, транспорта и т.д.).

Используемая литература:

1. В.Ф. Бабков «Развитие техники дорожного строительства», Транспорт, 2008,с.56
2. Васильев А.П., Сиденко В.М. Эксплуатация автомобильных дорог и организация дорожного движения. М.: Транспорт, 2006
3. Дубровин Е.Н. Городские улицы и дороги. М.: Высшая школа, 2007

ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ

Марков А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Горбачевская Н.М., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В связи с глобальной автомобилизацией всего Волгограда помимо пробок родилась новая проблема. Построенные в основном в 80-е и 90-е годы дворы современных домов не были рассчитаны на такое количество автомобилей, и стандартных двухместных парковок возле подъездов типовой домов стало попросту не хватать.

С проблемой нехватки парковочных мест, мы сталкиваемся ежедневно. Данная тема является весьма актуальной в нынешний момент. Эта проблема существует почти во всех городах России. В городе машин становится все больше. Дворы по вечерам забиты автомобилями под завязку. В новостройках в парковочных карманах не хватает места, в старых двориках стоянки вообще не предусмотрены. За нарушение правил парковки, например, оставление машины на тротуаре, детской площадке или зеленой зоне, предусмотрен серьезный штраф от двух тысяч рублей. Неудобство испытывают не только автомобилисты, но и жильцы ближайших домов. Жители домов возмущаются: - «Наш двор похож на автопарк, машин настолько много, что невозможно пройти. Детям негде играть. Дышать нечем от этих машин!».

Именно из-за недостатка парковочных мест, по мнению экспертов, город постепенно превращается в одну большую загроможденную автомобилями сложную конструкцию, по которой не то что проехать сложно (иногда и невозможно не причинив ущерба транспортному средству), за частую пройти очень трудно между вереницей вплотную припаркованных автомобилей. По этой причине образуется другой ряд проблем таких как:

- ⇔ из-за припаркованных на проезжей части машин снижается пропускная способность городских дорог;
- ⇔ возникают дорожные пробки;
- ⇔ создаются аварийные ситуации;
- ⇔ затруднен подъезд спецтранспорта пожарной, скорой помощи, снегоуборочной техники;
- ⇔ также растет статистика угонов, поджогов и разграблений автотранспорта, паркуемого на неохраняемой территории.

Причинами забитых дворов является, нежелание людей ставить свои машины на стоянки или же отсутствие этих стоянок в радиусе ближайших километров. В первом случае автолюбители не ставят машины на стоянки по причине дороговизны (стоимость открытой автостоянке в центральном

районе составляет 65-70 рублей). Конечно, гораздо легче поставить под окошко – дешево и близко, чем ежедневно платить деньги, да еще каждый день идти на стоянку и тратить на это время.

Заставленный город теряет культурно исторический облик. Несмотря на существование множества подходящих вариантов для решения проблемы, а именно – строительство подземных паркингов, многоуровневых парковок и традиционных автостоянок, привилегия удобно и комфортно оставлять машину на ночь достается лишь избранным.

Анализ обеспеченности автомобилей гаражами и парковочными местами г. Волгограда

К сожалению, мы с вами эксплуатируем дорожную инфраструктуру, созданную в середине прошлого века, когда, объективно, существовали совершенно иные условия автомобильного движения. Сегодня, исходя из международной классификации, Волгоград стремительно приближается к высокому уровню автомобилизации (на 1 000 жителей приходится 200 автомобилей). Ежегодный прирост в Волгограде составляет около 12-15 тысяч автомобилей. Большинство волгоградских дворов приближаются к той картине, которую раньше мы наблюдали только в Москве – огромное количество хаотично припаркованных автомобилей.

По состоянию на 1 января 2011 года в России насчитывалось 41,4 млн транспортных средств. В том числе 34,04 млн легковых автомобилей, 3,54 млн легких коммерческих автомобилей, 3,43 млн грузовиков и 374 тысяч автобусов.

За последний год российский автопарк увеличился примерно на 3,8%, а в абсолютных цифрах это чуть более 1,5 млн транспортных средств. При этом рост парка легковых автомобилей составил 4,1%, а легких коммерческих автомобилей 5,2%. В тоже время число грузовиков и автобусов выросло незначительно (+0,3% и +0,5% соответственно).

Возможные решения проблемы нехватки мест

Администрация Волгограда начала борьбу с большим количеством припаркованных автомобилей, рядом со служебными зданиями. Городские власти рассматривают несколько вариантов «спасения» центральных улиц от стоящих на них автомобилей.

Разрабатывается концепция муниципальной целевой программы «Организация парковочного пространства на территории Волгограда». На данный момент рассуждать о том, какие парковки, где и когда будут построены – пока преждевременно, но точно известно, что строительство парковок будет вестись не только в Центральном районе, а во всех муниципальных образованиях.

«Быстрее всего и выгоднее будет построить многоэтажные парковки, – считает председатель комитета по градостроительству и архитектуре мэрии Волгограда Елена Козлова – Собираются такие конструкции у нас, на Баррикадах, в течение недели. Устанавливаются также недолго. Однако

этот вид парковок имеет один существенный минус – невозможно построить такие парковки повсеместно. В большинстве случаев плотные застройки не позволят разместить многоуровневые парковки в удобных для автолюбителей местах».

Механизм привлечения финансирования и реализации проектов

Строительство цивилизованных мест паркования - сложное и дорогое предприятие. В связи с этим необходимо продумать механизмы более активного привлечения частного капитала. И одним из наиболее эффективных форм сотрудничества в данном направлении могло бы стать государственно-частное партнерство. Понятие и механизмы частно-государственного партнерства используются в мировой практике привлечения частных компаний для долговременного финансирования и управления общественной инфраструктурой, включая широкий круг объектов – транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, благоустройство и т.п.

Проекты частно-государственного партнерства – это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Типичные проекты ЧГП – строительство/реконструкция транспортной инфраструктуры (аэропортов, автомобильных и железных дорог, тоннелей, мостов), общественных объектов недвижимости (больниц, школ, музеев), коммунальных сооружений (объектов в сфере канализации, водоснабжения, мусоропереработки), а также управление указанными объектами.

К основным проблемам реализации частно-государственного партнерства в России можно отнести следующие.

Во-первых, механизмы российского частно-государственного партнерства до сих пор не проработаны должным образом на законодательном уровне. В законодательстве относительно частно-государственного партнерства есть определенные пробелы. В частности, необходима ясная юридическая позиция относительно собственности, структуры налогообложения и регулирования потенциальных конфликтов интересов. Оно должно также установить приемлемую структуру для принятия государственным сектором связанных риском обязанностей.

Во-вторых, для эффективного функционирования системы частно-государственного партнерства на сегодняшний день необходимо обеспечить повышение квалификации государственных и муниципальных служащих. Большое внимание должно уделяться повышению профессионального уровня «на местах», осуществлению консультационной поддержки реализации проектов на региональном и муниципальном уровнях.

В-третьих, необходимо обеспечение прозрачных конкурсных процедур доступа участников рынка к механизмам частно-государственного партнерства.

Преимущества проектов ГЧП:

- привлечение негосударственного финансирования для инвестиций в объекты государственного значения;
- сокращение государственных расходов на содержание (эксплуатацию) объектов инфраструктуры;
- разделение рисков проекта между государством и частными инвесторами;
- обеспечение экономически эффективного управления реализацией проекта путем передачи управленческих функций частному инвестору;
- привлечение современных, высокоэффективных технологий в развитие инфраструктуры;
- улучшение инвестиционного климата.

В заключение всего выше сказанного, можно выделить основные результаты по строительству данного проекта:

- главным результатом будет разгрузка дворовых территорий, тротуаров, зеленых насаждения от огромного количества автомобилей;
- увеличение пропускной способности муниципальных дорог;
- улучшение экологической ситуации;
- дополнительный доход муниципального бюджета за счет развития налогооблагаемой базы;
- появление новых рабочих мест и развитие строительного комплекса региона

ОБУСТРОЙСТВО ОБВОДНОЙ ДОРОГИ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА

Марков А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Гладких А.В., ст. гр. ЭУП-2-08,
Осипов А.О., ст. гр. ЭУП-4-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Придорожный бизнес в России только зарождается. Например, на всю Россию только 2 специализированные стоянки для фур, а в Германии 4000. Пункты питания, постоя, охраняемые стоянки, магазины, техническое обслуживание, гостиницы и многое-многое другое — все очень медленно развивается.

По прогнозам министерства транспорта РФ, в ближайшие годы число людей, путешествующих по России на собственных машинах, увеличится в 1,6 раза и к 2015 году составит примерно 5 миллионов.

Владимир Путин заявил, что Россия готова рассмотреть вопрос об ускорении работы по реконструкции российского участка трансъевропейской магистрали Е-40 «Великий шелковый путь»,

пролегающий от французского города Кале до казахстанского Риддера на границе с Китаем.

Российский участок коридора начинается от границы с Украиной в Ростовской области, далее идет по трассе М-21 Каменск-Шахтинский – Волгоград с переходом на М-6 Москва – Волгоград – Астрахань. Причем львиная доля российского участка приходится именно на Волгоградскую область.

Чтобы город не задохнулся от транзитного транспорта, обязательно должен быть построен обход Волгограда, на который, к слову, уже разработано технико-экономическое обоснование. Это почти стокилометровый обход, инвестиционный проект которого является одним из самых сильных среди разработанных в Волгограде за последнее время. В числе сторонников этого проекта – губернатор Анатолий Бровко. За него же активно выступает управление автомобильных дорог.

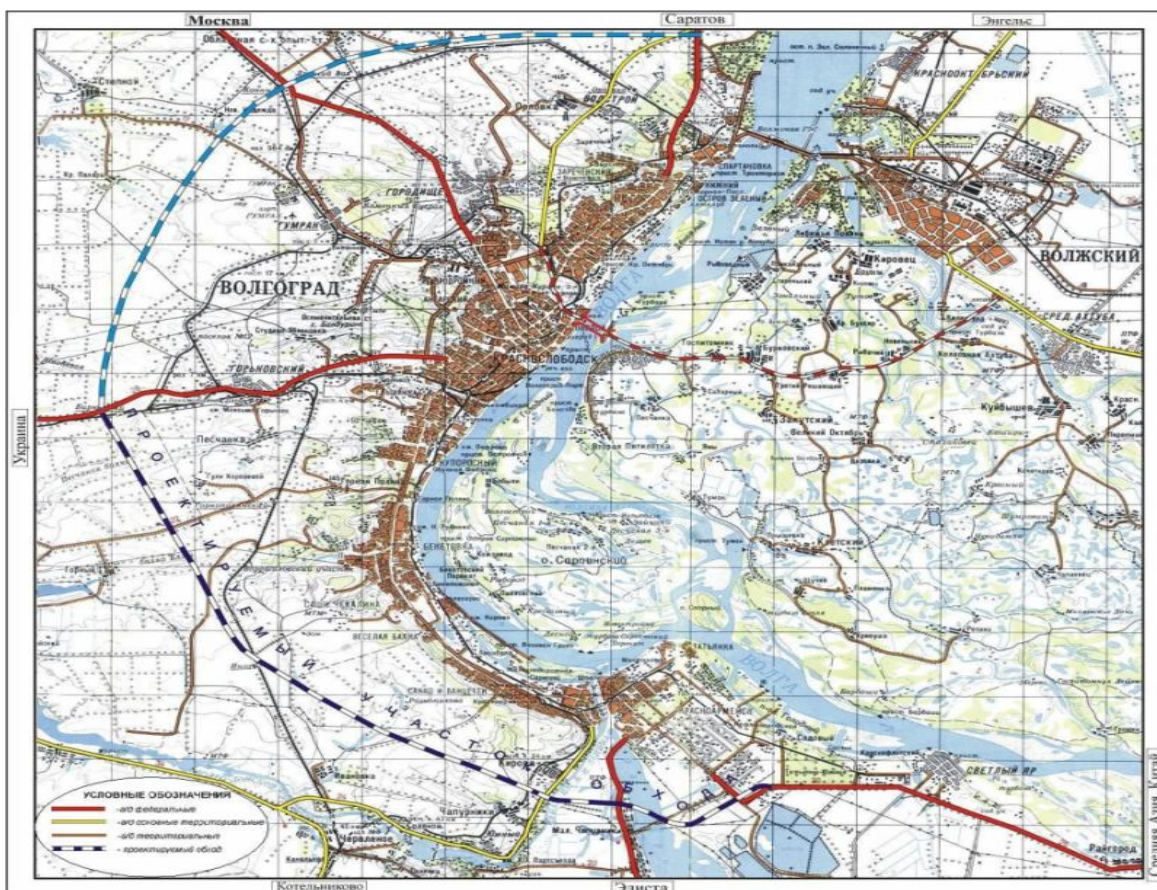
Данный транспортный обход в частности соединит федеральные трассы М-6 Москва – Волгоград – Астрахань и М-21 Волгоград – Каменск – Шахтинский, что позволит разгрузить улицы Волгограда от всего транзитного транспорта, идущего в южном направлении.

Помимо снижения нагрузки на дорожную сеть, появится возможность реализации идеи «Большого Волгограда», развития города в поперечных направлениях, выноса от берега Волги промышленных предприятий, строительства новых логистических центров и многого другого. Все эти данные говорят о важности и актуальности обустройства обводной дороги.

Планируется постройка комплексов придорожного обслуживания, включающие гостиницу, автостоянку, автосервис, пункт питания, финансирование строительства будет осуществляться из привлечённых средств предпринимательства и определенной государственной поддержки.

Федеральные автомобильные дороги характеризуются высокой степенью загрузки движения автотранспорта, особенно на подходах к городу Волгограду, по мере удаления от города интенсивность снижается. А так как новая дорога будет огибать Волгоград на расстоянии нескольких километров экономически целесообразно разместить мотели с привязкой на пересечении обводной дороги с федеральными трассами. Таких точек всего пять. Мы предлагаем построить четыре мотеля – три непосредственно на точках, а один на обводной дороге в районе мостового перехода через Волго-донской судоходный канал. Это связано с тем, что постройка на оставшихся двух точках на южных направлениях нежелательна по причине сомнительной возможности подвода коммуникаций, плохой экологической обстановкой. На рисунке места предполагаемого строительства указаны стрелками.

Будущая обводная дорога представлена на рисунке 1. Северная часть обхода обозначена голубой пунктирной линией, южная – синей.



Сферу придорожного сервиса необходимо разрабатывать, конечно же, под российские условия и реалии, но необходимо перенимать и передовой опыт развитых стран в этом направлении: предусмотреть открытие и цивилизованное пользование зон отдыха для грузового транспорта, зон отдыха по типу «rest area», культурных зон отдыха с обзорными площадками для осмотра достопримечательностей «sightseeing area».

По классификации для комплекса сервисного обслуживания подойдет невысокая категория (например, 2-3 звезды). Обслуживание и номера будет соответствовать уровню звезд. Номерной фонд состоит из: одноместных, двухместных, трехместных и номеров класса «Люкс». Цены на размещения мы считаем достаточно приемлемые: одноместный номер – 2000 рублей, двухместный номер – 1800 рублей, трехместный номер – 1500 рублей, люкс – 3000 рублей.

Помимо основного набора необходимых услуг, к которым относятся проживание и питание, гостям могут быть предоставлены дополнительные услуги.

Исходя из расчетов общая стоимость строительства составит 47 776 040 рублей, а срок окупаемости составит примерно 4 года.

Мы предложили вариант размещения мотельных комплексов на обводной дороге города Волгограда. Концепция разрабатывалась исходя из реальных условий строительства и расположения будущей дороги. Мы надеемся, что предложенный нами вариант обустройства обхода

Волгограда поможет разрешить проблемы различного характера, связанные с мотельным сервисом, а у гостей нашего города останутся только восхищенные рассказы о славном городе герое Волгограде.

КОНДО-ОТЕЛИ – НОВЫЙ ТРЕНД В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Беляев М.К., д-р экон. наук, профессор каф. ЭУПС,
Кислов Р.И., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Во времена экономической нестабильности инвесторы на рынке жилой недвижимости все чаще сталкиваются с большими трудностями. Спрос на жилье существенно падает. Особенно сильно страдает рынок недостроенных объектов недвижимости. Девелоперы несут огромные убытки, а некоторым из них может даже стать невозможным обслуживать свой долг. Замораживается большая часть перспективных до недавних пор проектов. Быть может, существует способ минимизировать риск потери капитала при инвестировании в жилую недвижимость в наше время? Попробуем найти ответ.

Как правило, у крупных российских инвесторов проекты по строительству гостиниц редко вызывают интерес ввиду довольно длительного срока окупаемости таких проектов. Другое дело – кондо-отели, или, как их еще называю, кондоминумы. Инвестиции в такие объекты размещения стали чуть ли не самым модным трендом последних лет у зарубежных инвесторов. Номера в таких отелях могут не только сдаваться, как в обычной гостинице, но и продаваться в собственность. При реализации крупных проектов такой формат позволяет значительно минимизировать риски девелоперов в случае внезапного изменения рыночной конъюнктуры.

Кондо-отель представляет собой объект гостиничной недвижимости, состоящий из отдельных жилых единиц (юнитов), которые, как правило, продаются частным инвесторам. Таким образом, каждый из собственников кондоминума становится владельцем отдельного номера, апартаментов или студии, а управлением всего комплекса занимается гостиничный оператор определенного бренда.

В период, когда собственник кондо не проживает в нем, существует возможность сдавать в аренду или включить жилую единицу в арендную программу гостиницы, получая при этом определенный процент от прибыли и освобождая себя от всех хлопот по сдаче и обслуживанию объекта. Оператор гостиницы сделает все для того, чтобы сдаваемый номер был востребован потенциальной аудиторией и профессионально

эксплуатировался. Правда, если владелец желает использовать кондо в собственных целях, он должен заблаговременно уведомить об этом оператора.

Также стоит отметить, что владение кондоминиумом не накладывает на собственника юридических обременений на дальнейшие сделки со своим номером. Это юридически закрепленное право собственности, которое может быть заложено или продано третьему лицу. Таким образом, частным инвесторам удастся не только сохранить свои средства, покупая надежный объект жилой недвижимости, но и получать хороший и гарантированный доход.

С точки зрения планировок жилые единицы в кондо-отеле заметно отличаются от обычных гостиничных номеров, которые чаще всего представляют собой одну комнату. Это или просторные студии, или многокомнатные апартаменты (квартиры), жить в которых удобно продолжительное время.

Во всем остальном опции кондо-отеля ничем не отличаются от обычных гостиниц. В частности в обязательном порядке должны быть предусмотрены общие зоны: ресепшн, рестораны, кафе, бассейны и многое другое. По оценкам экспертов, именно оказание дополнительных услуг приносит оператору основную прибыль.

За рубежом кондо-отели очень популярны. Располагаются они, как правило, в курортных зонах, однако все чаще девелоперы реализуют подобные проекты в крупных городах и мегаполисах, интересных с деловой или культурной точки зрения.

В России кондо-отели только начинают входить в обиход. Лишь в последние годы они стали появляться в Подмосковье, Ленинградской и Калининградской областях, а также на побережье Черного моря. Однако же, большая потенциальная привлекательность для частных инвесторов и грамотное использование системы маркетинга могут послужить большим толчком к развитию этой сферы ведения бизнеса и реализации новых проектов.

И здесь вы спросите: какие же основания дают нам повод судить о столь крупной перспективе развития данной отрасли в нашей стране? Чем кондо-отели могут быть привлекательнее других видов жилья для конечных потребителей? Анализ многих критериев современной ситуации дает нам повод с уверенностью ответить в пользу кондо. Приведем некоторые из них.

Процесс перемещения населения был свойственен человечеству на всех этапах его развития. Не утрачивает он своей значимости и в наше время. Миграция населения в последние десятилетия ускорилась многократно. Люди не всегда хотят либо не могут оставаться на своих старых местах. Часто они ищут наиболее подходящую себе работу, которая может находиться даже в другом городе или стране. Однако,

перейдя на новое место, вряд ли кто сразу же решится обзавестись собственным жильем: необходимо для начала обосноваться.

Также не всегда можно быть уверенным, что придя на новое место, через год-другой не придется искать новое, более подходящее жилье в месте каком-либо другом. Например, это может касаться иногородних студентов. Некоторым из них могут не понравиться условия жизни в общежитии, а кому-то мест в нем могут и попросту не предоставить. Многим молодым семьям также хотелось бы иметь отдельное жилье, но не все могут позволить приобрести его в собственность.

В таких случаях люди чаще всего предпочитают снимать квартиру в частном секторе. Однако же, это может наложить на них много обременений и неопределенности по сравнению с жильем в кондо-отелях, в которых никто не будет вам указывать, что и как делать. Это практически ваше собственное жилье на определенный период. Все обязанности съемщика регламентируются в договоре с оператором, а в остальном же – полная свобода действий и никаких претензий со стороны собственника.

Большинству также, будь то рабочий или студент, зачастую может не хватать времени на то, чтобы заниматься домашними хлопотам. В кондо-отеле обязанности по уборке помещений и эксплуатационным расходам берет на себя оператор. Даже если порой некогда готовить самим, то жильцы отеля без лишних хлопот могут воспользоваться услугами столовой, кафе или ресторана, которые, как правило, также входят в состав дополнительных услуг кондо, результат которых – у людей больше свободного времени для занятий другими делами.

Более того, кондо-отели могут быть интересны не только молодым и деловым, но и людям престарелого возраста. С выходом на пенсию появляется больше свободного времени. Дети и внуки повзрослели – их уже не понянчишь. Не меньше хочется общения или каких-либо других интересных занятий. Мало кому из пожилых людей своя собственность может дать желаемого в этом плане. И что же тут делать? На помощь могут придти специализированные кондо-отели, которые позволят пожилым больше общаться между собой, находить новые занятия и общие интересы. Хорошим делом могли бы стать регулярные встречи с детьми из детских домов на территории отеля, ведь многим пожилым хотелось бы понянчить детей, подарить им радость.

Также очень популярными кондо-отели могут оказаться и в курортных городах России, будь то Сочи, Адлер, или других, более мелких городах и поселках. Многим захочется отдохнуть именно в таких многофункциональных и удобных комплексах.

Подводя итог, можно сказать, что рынок кондо-отелей хоть и является новой и еще неизведанной территорией для российских инвесторов, потенциальная его составляющая сулит значительный рост

интереса к данной сфере всего общества, а инвесторам – к открытию новых горизонтов успешной деятельности.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Серова К., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время в России и других странах бывшего СССР для всех субъектов хозяйствования и рядовых граждан формируется новая экономическая среда, многие элементы которой находятся в стадии становления и изучения. В первую очередь, это относится к системе знаний о недвижимом имуществе, с функционированием которого так или иначе связана жизнь и деятельность людей в любой сфере бизнеса, управления или организации. Дело в том, что именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход. Вложения в них обычно представляют собой инвестирование с целью получения прибыли. Недвижимость - основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый, всенародный характер. Собственность на недвижимость - первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.

Рынок недвижимости в России в настоящее время находится в начальной стадии своего развития. Начало развития рынка недвижимости в России положено в принятом Верховным Советом Российской Федерации 3 июля 1991 года Законе о приватизации государственных и муниципальных предприятий.

Характеризуя современное состояние рынка недвижимости в России, следует отметить, что мы сейчас находимся на границе первого этапа развития рынка, при формировании первичного рынка недвижимости, и второго этапа - этапа подхода к недвижимости как объекту инвестиционной деятельности. Если на первом этапе недвижимость приобреталась в основном для удовлетворения собственных потребностей (жилье, офисы для собственных нужд и т.д.) и выгодной ее перепродажи, то на втором этапе недвижимость рассматривается как объект вложения финансов для получения постоянного дохода, превышающего уровень депозитных ставок банков, например от сдачи объектов недвижимости в аренду.

Если исходить из того, что существующие благоприятные тенденции в общеполитическом и общеэкономическом плане как минимум

сохранятся, причем сегодня рейтинг кредитоспособности российского правительства - ВВ+, а эмитентов - В, не исключено, что в скором времени на российский рынок придут иностранные инвесторы. Однако высокий инвестиционный рейтинг России - лишь одно из необходимых условий притока иностранных инвестиций. Основная проблема заключается в том, что сегодня существует дефицит готовых для инвестирования проектов. Проблема не в отсутствии инвестиций, а в слабом менеджменте при разработке инвестиционно-строительных проектов. Если иностранные инвесторы придут на рынок, отечественные застройщики смогут, вероятно, выдержать конкуренцию. Более чем 10-летний опыт работы российского рынка недвижимости показал, что российские застройщики вполне способны конкурировать с иностранными. Конечно, иностранный застройщик может обладать несравненно большим финансовым потенциалом, нежели российский, но конкуренция идет скорее в области идей, а не денег, и в данном отношении нашим компаниям есть что противопоставить зарубежным коллегам. Другое дело, что с приходом иностранных инвестиций на российский рынок возникает опасность чрезмерной активизации строительной деятельности, что, в свою очередь, чревато затовариванием рынка. Вероятность потери ликвидности существует во всех сегментах рынка, хотя в каждом из них степень риска своя. Планируя амбициозные проекты, такие как, например, Москва-Сити или Крокус-Сити-Молл в сегменте коммерческой недвижимости, участники рынка должны учитывать опасность перенасыщения рынка и грамотно рассчитывать графики предложения площадей.

Можно выделить следующие особенности современного рынка недвижимости: во-первых, рынок недвижимости в России в настоящее время находится в стадии формирования. Его развитие отличается неравномерностью. Во-вторых, рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, в том числе и в России, поскольку недвижимость - важнейшая составная часть национального богатства, на долю которого приходится более 50% мирового богатства. В-третьих рынок недвижимости тесно связан с другими рынками. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще.

Кроме того, недвижимость - это выгодное вложение капитала (инвестиций), так как средства, вложенные в недвижимость, защищены от инфляции. Спрос на недвижимость в России только зарождается, и с ростом доходов населения он будет увеличиваться. В частности, увеличению спроса на рынке жилья будет способствовать ипотечное кредитование, которое, надеюсь, в скором будущем наберет обороты и сделается более доступным для большинства населения.

В настоящее время рынок недвижимости в России 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 составляющая еще не совсем развита. Однако на фоне возросшей инвестиционной активности в 2002-2003 гг. рынок недвижимости также активизировался. В настоящий же момент наблюдается стагнация, что так же обусловлено стремлением к стагнации экономики в целом.

Таким образом, следует отметить, что эффективное совершенствование экономики недвижимости в условиях современной России - это перспективное направление и его необходимо изучать, используя отечественный и зарубежный опыт, совершенствовать и развивать.

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ВОЛГОГРАДА

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиционные преобразования в Волгограде можно охарактеризовать как сдержанные. Сдержанность выражается в ограниченном количестве участков, избранных частными инвесторами для развития, а также в том, что размеры градостроительных объектов, на них создаваемых, невелики. Однако нельзя не видеть влияния рыночных преобразований на процессы развития территорий города. В отличие от 1985-1992 гг., в последние несколько лет оживление инвестиционных процессов на территории все более заметно. В этом проявляется взаимозависимость градостроительной и инвестиционной деятельности. В то же время, градостроительная деятельность, проводимая в Волгограде, пока еще не в полной мере вписывается в новые экономические условия.

Административные районы Волгограда по их значимости в структурно-планировочной организации города находятся в неравноценных условиях, что влияет и на инвестиционную привлекательность их территорий. Современная картина распределения инвестиционной активности по территории отражает субъективные предпочтения частных инвесторов и застройщиков в выборе совершенно определенных участков городской среды. В подавляющем большинстве случаев это участки, к настоящему времени уже освоенные в процессе градостроительной деятельности и являющиеся результатом предшествующей деятельности инвесторов. В качестве примеров можно привести инвестиционно-привлекательные участки на территории Волгограда в различных градостроительных ситуациях. В

Тракторозаводском районе это участки, расположенные по улицам Шурухина, Дзержинского, Н. Отрады, проспекту Ленина. В Дзержинском районе это улицы Землячки, Космонавтов, Восьмой Воздушной армии, Симонова, Качинцев, Рокоссовского, а также пр. Жукова и бульвар 30-летия Победы. Краснооктябрьский район в целом отмечен высокой инвестиционной привлекательностью, и в интересах инвесторов наиболее предпочтительны следующие участки: улицы Менделеева, Штеменко, Р. Зорге, 39-я Гвардейская, проспект Metallургов.

В Волгограде отмечены специфические формы проявления инвестиционного фактора с учетом особенностей планировочной организации территории города. Инвестиционно-привлекательные участки, выбранные для застройки, распределены в структуре города в соответствии с ярко выраженной расчлененностью и линейностью его планировки. Особенности линейной планировки города и небольшая глубина застройки (3-4 км) обуславливают преимущественно линейное распределение инвестиционно-привлекательных участков вдоль главных транспортных магистралей, параллельно Волге (первая и вторая продольные магистрали).

Инвестиционно-привлекательные участки выделяются также и по некоторым магистралям и улицам, удаленным от главных продольных направлений. Показательны в этом смысле два фрагмента города – районы улицы Ангарской и бульвара 30-летия Победы. На улице Ангарской, в 4 км от центра города. Сформирован элитный жилой комплекс «Царицыно» (площадью около 3 га). Инвесторами проекта выступали крупные банковские, коммерческие структуры, а также частные (долевые) инвесторы. По бульвару 30-летия Победы создан уникальный для Волгограда многофункциональный гостинично-деловой комплекс «Кристина», с площадью участка более 4 га и удаленностью от центра города 5-6 км.

Приречное расположение города вдоль русла Волги обуславливает образование инвестиционно-привлекательных участков на территориях, прилегающих к набережным. Однако в сложившейся планировочной структуре Волгограда большая часть городских территорий планировочно изолирована от берега Волги из-за образовавшейся непрерывной полосы промышленных предприятий, поэтому формирование инвестиционно-привлекательных участков, выходящих к Волге, крайне затруднительно. Немногие городские территории, имеющие выход к Волге, показывают высокую инвестиционную привлекательность для строительства новых объектов и реконструкции существующих. Это небольшие линейные участки в районе Центральной набережной (общая протяженность не более 800 м) и в Красноармейском районе (самом удаленном от центра города). Нижняя терраса Центральной набережной за последние годы благодаря высокой инвестиционной аттрактивности неузнаваемо изменилась: здание речного вокзала преобразовалось в многофункциональный комплекс, где

появилось большое количество объектов обслуживания, привлекающих огромные потоки посетителей круглосуточно. Этот фрагмент города стал местом социальных контактов и постепенно преобразуется в классическую пешеходную зону и зону отдыха. В настоящее время набережная в указанных границах перенасыщена объектами обслуживания, и деятельность инвесторов выходит на прилегающие территории. В то же время, привлекательность даже самых ближних участков значительно ниже.

Анализ расположения инвестиционно-привлекательных участков, их величины позволил выявить характерную картину различной плотности их распределения в районах города. Наивысшая плотность зафиксирована в Центральном и Ворошиловском районах Волгограда.

В неравномерном распределении инвестиционно-привлекательных участков в структуре территории города отмечаются общие тенденции и закономерности. Последние проявляются в образовании районов (областей) сосредоточения инвестиционной привлекательности и локальных (линейных) участков. Первая тенденция обнаружена на территориях города, прилегающих к площади Чекистов, Ворошиловскому торговому центру, Самарскому разъезду, Тракторозаводскому рынку, Ангарской улице. Линейная тенденция сосредоточения инвестиционно-привлекательных участков отмечена на участках вдоль проспектов Ленина, Жукова, Metallургов, улиц Рабоче-Крестьянской, Ангарской.

Другой характерной инвестиционной тенденцией является то, что одновременно с появлением новых градостроительных объектов на прилегающих территориях отмечается градостроительная деятельность, также инициируемая частными инвесторами. Существующая здесь застройка модернизируется, реконструируется, уплотняется. Пустующие и заброшенные ранее территории, благодаря привлечению частных инвестиций, стали районами повышенной инвестиционной и градостроительной активности. Появление новых сооружений и комплексов провоцирует реконструкцию и освоение не только непосредственно прилегающих к ним территорий, но и находящихся в зоне их влияния, в радиусе до 1000 м.

Рассмотренные общие тенденции и закономерности формирования инвестиционно-привлекательных участков территорий в структуре Волгограда позволяют определить и специфические тенденции: характер инвестиций в центральные территории, в жилые территории, в отдельные фрагменты города и градостроительные узлы.

Жилые территории рядовой застройки города в большей степени, чем другие, подвержены градостроительным изменениям. В генеральном плане Волгограда были определены территории, предполагаемые к градостроительному освоению в форме комплексной застройки единовременно на участках размером 20-40 га. Жилые районы Сельскохозяйственной академии, «Спартановка», «Семь Ветров»,

«Тулака», являются характерными примерами реализации таких комплексных градостроительных программ. Целенаправленные градостроительные мероприятия были намечены генеральным планом на территориях малоэтажной застройки, на территориях, занятых промышленными предприятиями, подлежащими выводу, и на свободных от застройки территориях. За годы, последовавшие за разработкой генерального плана 1984 г., намеченные проекты комплексной застройки, кроме вышеназванных, не были реализованы.

В ближайшей перспективе не избежать широкомасштабных мероприятий по организации аукционных торгов земельными участками в целях их градостроительного освоения. Но не только этим объясняется высокая практическая значимость работы по выявлению инвестиционной привлекательности территорий Волгограда. Проводимые торги должны иметь статус стратегических действий в рамках целостной социально-экономической программы развития города, а не отдельных, случайных сделок, ориентированных на сиюминутное извлечение доходов в городской бюджет. Очевидно, что привлекательные участки города, пользующиеся повышенным инвестиционным спросом, могут и должны сформировать объекты, выставленные на аукцион в первую очередь. Отмеченные территории будут, таким образом, способствовать развитию тех территорий города, привлекательность которых либо невысока, либо до настоящего времени не выявлена. На вырученные от проведенных торгов средства к последующим торгам готовят участки невысокой инвестиционной привлекательности. В договоре о продаже земельного участка необходимо учитывать и социальный аспект.

Перспективное развитие города в современных условиях неотъемлемо от прочих сфер экономической деятельности. Поэтому решение градостроительных проблем Волгограда должно осуществляться в русле единой социально-экономической стратегии устойчивого развития города. Устойчивое развитие города возможно лишь при условии гармоничного развития, как всех его планировочных элементов, так и функциональных зон.

Практика показывает, что сложившаяся система учреждений общественного обслуживания представляет собой сложную и гибкую городскую структуру, учитывающую различные социально-экономические, природно-ландшафтные, градостроительные особенности города, и зависит от планировочной структуры города. Однако существует ряд факторов и тенденций, оказывающих влияние на принципы построения и интенсивность развития системы общественного обслуживания. С одной стороны, система общественного обслуживания подчиняется нормируемому структурному разделению города, с другой, проявившаяся в последнее время деловая активность населения оказывают трансформирующие воздействия на эту систему.

Одним из важных факторов, влияющих на размещение учреждений общественного обслуживания, является наличие мест сосредоточения и путей перемещения больших масс людей. На сложившихся в городе пешеходных направлениях сформировались системы комплексов учреждений общественного обслуживания, которые имеют преимущественное осевое расположение, соответствующее естественному ходу движения людей. Примером такого расположения учреждений общественного обслуживания является улица Краснознаменная, где от трамвайного кольца до проспекта Ленина разместились торговые павильоны, аптеки, кафе и индивидуальные торговые места. На улице Рабоче-Крестьянской, от площади Чекистов до Торгового центра, все первые этажи жилых домов занимают учреждения общественного обслуживания. В основном они представляют собой специализированные торговые учреждения.

Сегодня стало правилом на протяжении всего маршрута совмещать остановки общественного транспорта с магазинами, киосками, павильонами. На пересечении основных направлений транспортной системы города формируются многофункциональные комплексы учреждений общественного обслуживания. Например, на пересечении улицы Титова и второй продольной магистрали образовалось скопление различного вида и содержания учреждений обслуживания, которые условно можно назвать многофункциональным комплексом. На этом месте действительно мог бы расположиться большой супермаркет или сервисно-торговый комплекс.

Волгоград – один из 13 городов-миллионеров России и один из главных управленческих и деловых центров регионов, а, следовательно, в градостроительном развитии его территории проявляются те же современные тенденции и территориальный подход, что и в градостроительном развитии других городов-миллионеров мира.

Среди современных тенденций в развитии городов основное место занимает выбор местоположения инвестиционных программ и проектов строительства, определенных самими заказчиками и инвесторами. Количество программ и проектов в этих городах исчисляется сотнями. В их распределении по территории очевидны поясные и лучевые закономерности размещения в планировочной структуре города. Очевидны и экономические механизмы реализации программ и проектов, во многих из которых непосредственными участниками выступили администрации городов.

Градостроительное развитие территории происходит за счет совершенствования инфраструктурной составляющей города (сферы обслуживания, торговли, энергетики, связи, транспорта, строительства, образования, культуры, пищевой и местной промышленности) при сохранении планировочной структуры. Градостроительное развитие территории города происходит с учетом инвестиционного фактора в

определенных немногочисленных направлениях планировочной структуры города при высокой избирательности участков городской среды.

Используя данные градостроительного кадастра, можно выявить и конкретизировать существующие тенденции в градостроительном развитии территории города Волгограда. В частности, распределение интересов заказчиков и инвесторов (иными словами, инвестиционно-привлекательных участков) на территории города Волгограда за последние десять лет характеризует высокую избирательность для градостроительного развития, связанного как с освоением еще не застроенных участков, так и реконструкцией существующих на территории объектов.

На основе схемы размещения инвестиционно-привлекательных участков можно выстроить градостроительную структуру инвестиционных интересов в городе. Структура представляет собой совокупность инвестиционно-привлекательных участков территории города и напрямую зависит от особенностей планировочной структуры города, характера застройки, узлов общественного обслуживания. Характеризуя картину инвестиционных интересов в Волгограде, следует отметить:

- практически полное отсутствие проявления интересов инвесторов к территориям, образующим береговую полосу Волги и прилегающим к Волге, вследствие особенностей размещения промышленных территорий;
- крайне ограниченное проявление инвестиционного фактора на периферийных территориях Волгограда по причине недостаточно развитой инфраструктуры.

В то же время в Волгограде определяются фрагменты города, наиболее насыщенные инвестиционно-привлекательными участками. К таким участкам следует отнести основные направления транспортно-коммуникационного каркаса города (первая и вторая продольные улицы) и общественные центры районов города.

Рекомендуется проводить учет современных особенностей градостроительного развития городских территорий путем включения в градостроительную документацию раздела «Проектное управление градостроительным развитием территории». Проектное управление понимается как фиксация и отображение в градостроительной документации социально-экономических процессов, тенденций хозяйственного освоения территорий, связанных с деловой и инвестиционной активностью населения на основе действующих градостроительных норм и правил.

Проектное управление градостроительным развитием территории

Территориальные параметры инвестиционной градостроительной структуры города определяют объем и структуру инвестиционно-финансовых ресурсов города. Максимальная площадь территории, охватываемой инвестиционно-градостроительной структурой города

Волгограда, составляет 1,0 – 1,5 тыс. га при величине инвестиционного дохода 180,0 - 240,0 тыс. руб./га ежегодно.

Проектное управление предполагает зонирование территории Волгограда по инвестиционной привлекательности. В градостроительных тенденциях группировки инвестиционно-привлекательных участков на территории города соблюдается определенный порядок, заключенный в образовании инвестиционных поясов и зон инвестиционной привлекательности. Характер их расположения зависит от планировочной структуры города. Благодаря этому появляется возможность рассчитать инвестиционный доход, который может быть получен бюджетом города.

На территории города выделяются три пояса, соответствующие неравномерному характеру расположения инвестиционно-привлекательных участков. Поясная особенность составляет принципиальную основу зонирования территории города по инвестиционной привлекательности. Три инвестиционных пояса соответствует трем основным членениям города на центральные городские территории, срединные и периферийные территории.

Специфика планировочной структуры Волгограда предопределила и специфику формирования его инвестиционных поясов. Основная причина заключается в особенностях планировочной организации территории города. В отличие от прочих городов, где пояса действительно «опоясывают» центральное городское ядро и стремятся к замыканию города в кольцо, в Волгограде подобный характер расположения поясов невозможен. Благодаря тому, что все территории города вытянуты вдоль Волги, модель зонирования территорий города по инвестиционной привлекательности представляет собой два сектора круга, обращенных основанием к реке. Таким образом, инвестиционные пояса в Волгограде образуются вокруг двух центров. Значимость этих центров неравноценна. Первый центр – сложившееся центральное ядро города – доминирует над центром самого удаленного (40-50 км) района города.

Месторасположение территорий, определяемых как инвестиционное ядро, является важным моментом. В большинстве случаев оно ассоциируется со сложившимся историческим ядром города. В отличие от многих крупнейших городов России существующий центр города Волгограда не является в полной мере историческим. Это позволяет легко выделить инвестиционное ядро на основании существующей градостроительной документации и материалов генерального плана города 1984 г. Ядром Волгограда принято считать Аллею Героев и прилегающие к ней территории площади Павших Борцов, улицы Комсомольской и улицы Краснознаменной. Территории, принадлежащие инвестиционному ядру, определяются как первая зона инвестиционной привлекательности.

Основной особенностью зонирования Волгограда по инвестиционной привлекательности является формирование восьми зон,

берущих свое начало от главного инвестиционного ядра, и четырех зон, образованных второстепенным инвестиционным ядром.

Инвестиционный процесс может быть по праву отнесен к новым экономическим факторам, оказывающим существенное влияние на особенности градоформирования. Их характер и динамика позволяют достаточно точно определить «приоритетные» территории в городе, наиболее привлекательные с точки зрения их инвестирования. Очевидно, что выявление таких стратегических территорий требует совершенствования сложившейся традиционной системы проектного обеспечения процесса строительства и реконструкции. Пути совершенствования могут быть различными. В качестве одного из наиболее приемлемых предлагается сочетание в проектной документации инвестиционных (социально-экономических) и градостроительных факторов. Предложенный вариант сочетания позволяет получить современный проектный инструмент: инвестиционные программы развития территорий города, обладающих высокими градоформирующими свойствами.

Учет инвестиционных факторов вкупе с градостроительными особенностями и характеристиками инвестиционно-привлекательных участков предлагают ввести некоторые новые формы проектного обеспечения инвестиционно-градостроительного развития территории, такие как инвестиционные градостроительные программы и инвестиционные градостроительные проекты.

Инвестиционные градостроительные программы представляют собой градостроительную концепцию развития немногих, имеющих особое значение, участков городских территорий. Инвестирование их чрезвычайно перспективно и доходно для бюджета и требует определения принципов и форм обязательного участия муниципалитета в реализации программ. Программы требуют выделения и резервирования такого рода участков городских территорий в целях их экономически эффективного развития (под жестким контролем муниципалитетов), предотвращения нерационального использования городских территорий и сохранения управляемости градостроительного развития города в целом.

Имеющийся опыт реализации программ показывает также необходимость участия государства в их реализации, что объясняется их градостроительной и инвестиционной значимостью для развития территорий города. Однако не следует недооценивать факта необходимости создания оптимальных условий для привлечения крупных и средних инвесторов в целях развития города посредством реализации инвестиционных программ. Только равноценное и защищенное в правовом отношении взаимодействие муниципалитета и частных инвесторов позволит интенсифицировать деятельность, и градостроительные процессы получают импульс к развитию.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ НА ПАРАМЕТРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНЕ

Ященко С.О., канд. экон. наук., доцент каф. ЭТиЭП

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Развитие человеческого капитала является важнейшей задачей функционирования любой социально-экономической системы. Под человеческим капиталом понимаются количественные и качественные параметры населения, непосредственно отражающиеся на совокупной производительности труда, т.е. численность населения, уровень образованности, развития интеллекта, творческого потенциала, физического и психического здоровья, система мотивации, ценностных установок и т.д. Человеческий капитал формируется при помощи инвестиций в человеческие ресурсы, которые представляют собой совокупность демографических, социальных и духовных характеристик населения, которые реализуются в условиях достигнутого уровня развития экономических отношений (т.е. отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ), включая возможности и условия их мобилизации как факторов производства (экономических ресурсов).

С формированием постиндустриального общества, в котором превалирует роль человека и происходит активизация отраслей, связанных с развитием его способностей, именно человеческий капитал становится конечным объектом финансовых вложений. Инструментом таких вложений выступают социальные инвестиции. Социальные инвестиции – это вложения материальных, информационных, управленческих, технологических ресурсов, а также финансовых средств в расширенное воспроизводство человеческого капитала с целью повышения качества жизни и роста социально-экономической эффективности национальной экономики. Государственные и частные социальные инвестиции в здравоохранение, образование, транспортную инфраструктуру и пр. являются инструментом прямого влияния на параметры человеческого капитала, однако не стоит забывать и о косвенных методах воздействия, одним из которых является обеспечение жилищных условий населения путем формирования и регулирования регионального рынка жилья.

Рынок жилья в общем виде – это система экономических отношений, возникающая по поводу производства (строительства), распределения, обмена и потребления объектов жилой недвижимости. В качестве объектов рынка жилья Жилищный кодекс РФ рассматривает жилищный фонд, представляющий собой совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории страны. Классификационными признаками жилищного фонда являются форма собственности (выделяются частный,

государственный и муниципальный жилищные фонды), цели использования (специализированный и индивидуальный жилищные фонды, а также жилищные фонды социального использования и коммерческого использования) и прочие. Специфический характер рынка обуславливает особый состав его субъектов: заказчики, подрядчики, инвесторы, поставщики, кредитные учреждения, риэлторы, государство и пр.

В настоящей ситуации развития рыночных отношений в России региональный рынок жилья остается одним из самых консервативных и малоразвитых, о чем свидетельствуют выделенные проблемы:

- население предъявляет низкий платежеспособный спрос на жилье, по причине его высокой стоимости и недостаточного уровня доходов населения;
- механизмы финансирования строительства и покупки жилья и жилищных услуг на деле оказываются неэффективными, несовершенными и недоступными для большинства населения;
- рынок жилья подвержен резким колебаниям конъюнктуры (рыночных цен, объемов спроса и предложения), усиливающим степень неопределенности;
- предложение на рынке жилья многократно превышает платежеспособный спрос, что только тормозит его развитие и не приводит к дефляции;
- качество жилищных и коммунальных услуг остается очень низким, а уровень износа коммунальной инфраструктуры – угрожающе высоким;
- проявляются тенденции монополизации строительного рынка;
- объективно малый объем государственного финансирования федеральных и региональных программ приводит к неэффективности (фиаско) государственного регулирования рынка жилья и пр.

Решение данных проблем должно осуществляться под руководством органов государственной власти в направлениях стимулирования платежеспособного спроса населения на продукцию строительной отрасли, а также регулирования и контроля предложения с целью предотвращения чрезмерной инфляции и монополизма на рынке жилой недвижимости. Основной целью указанной деятельности необходимо рассматривать совершенствование человеческого капитала в стране, путем обеспечения допустимого уровня жизни населения через удовлетворение базовой неисключаемой потребности человека в жилье.

Влияние рынка жилой недвижимости на параметры человеческого капитала в регионе может характеризоваться двумя основными чертами: изменение качественных характеристик (например, производительности труда) и количественной составляющей (чаще всего численности экономически активного населения).

Качественное совершенствование человеческого капитала путем развития регионального рынка жилья возможно по следующим направлениям:

- обеспечение условий для отдыха после трудового дня, позволяющих восстанавливать трудовую способность;
- создание мотивации к повышению уровня образования, путем предоставления мест в общежитиях и других видов социального жилья;
- поддержание физического и морального здоровья населения, вклад жилищных условий в которые очевиден;
- формирование положительно настроенного по отношению к государству социума, представляющего экономически активное население и др.

Количественное наращивание параметров человеческого капитала в большей степени оценивается приростом численности трудоспособного населения, и роль регионального рынка жилья в этом процессе состоит в следующем:

- наличие жилья или возможность его приобретения являются важными условиями создания семьи;
- обеспеченность жильем является одним из важнейших факторов определения числа детей в семье, в связи с этим наблюдается прямая зависимость между количеством квадратных метров жилья и численностью населения в регионе, в том числе, при наличии государственных программ планирования семьи;
- субсидирование затрат на строительство и покупку жилья при рождении ребенка может являться одним из главных мотивов количественного развития семьи;
- нормальные жилищные условия являются определяющим фактором развития здорового человека и его включения в трудовую деятельность (экономическую активность).

Таким образом, уровень развития регионального рынка жилья является важнейшим фактором количественного и качественного совершенствования параметров человеческого капитала и основополагающим условием интенсивного и экстенсивного экономического роста страны.

Используемая литература

1. Жилищный кодекс РФ, 4 июня 2011 г., № 123-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф [Электрон. ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2011.
2. Багирова Ю.Т. Социальные инвестиции в здравоохранение: показатели измерения и направление развития : дис. ... канд. эконом. наук; науч. рук. О.А. Ломовцева ; Волгоградский гос. ун-т. – Волгоград, 2006.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА

Полякова А.А., аспирант каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Цель настоящего проекта состоит в создании комплекса по переработке отходов производства и потребления, имеющим согласованное сочетание существующих технологий (обеспеченных сертифицированным оборудованием, не требующим разработки и апробированным), что позволит исключить вывоз мусора на полигоны, получить максимальный выход продукции в виде товарных продуктов и стандартного вторсырья в цепи рециклинга, перевести переработку мусора из затратной в доходную статью бюджета. Проект также направлен на экономическое и экологическое оздоровление территорий.

Для обоснования предложенного проекта, нами будет проведен маркетинговый анализ, в том числе анализ конкурентоспособности предприятия на территории Волгоградской области, а также представлен ряд мероприятий, направленных на расширение деятельности компании, в том числе по реализации новой продукции, осуществление мероприятий, направленных на улучшение экологии города.

Целью нашей разработки является составления плана на дальнейшее осуществление хозяйственной деятельности предприятия ООО «Волгоградский мусороперерабатывающий завод». Экономическим обоснованием проекта является снижение расходов на оплату полигона. Ведь мусор принимается по фиксированной ставке и чем с большими объемами работает предприятие, тем сильнее растут расходы на их утилизацию (мукулатура, картон, лом цветных и черных металлов, текстильсодержащие материалы, вторичный пластик, стеклотара и стеклобой, щебень, почвогрунт и компост), его прессование и формирование в тюки массой 1 тонна каждый. Также использовать новые технологии:

- технология Шаха для производства бензина и дизтоплива путем переработки отработанных авто покрышек ;
- технология производства матов из пластиковых бутылок для использования в качестве утеплителя в строительстве.

Руководство завода предполагает поддерживать политику государства в дифференцированном сборе мусора, для этой цели будет установлено 400 новых мусорных баков на территории города с надписью того вида мусора, который в них необходимо выбрасывать. ООО «Волгоградский мусороперерабатывающий завод» предлагает совместно с администрацией города улучшить экологию и ландшафтный дизайн путем

засаживания зелеными насаждениями холмов, образованных из утилизационного мусора.

Согласованная производственная мощность комплекса составляет 120 тысяч тонн ТБО в год.

Необходимые инвестиции для организации серийного производства:
на краткосрочном периоде – 1892 тыс.руб;
для среднесрочного периода- 15320 тыс. руб;
для долгосрочного периода-36 760 тыс. руб.

Ежегодный объем прибыли после выхода на планируемый объем производства в 2013 г. составит 136762634 руб. За счет поэтапного внедрения технологий и закупки сырья нам не потребуются заемные средства и предприятие будет развиваться за счет собственных оборотных средств, тем самым резко увеличив инвестиционную привлекательность ООО «Волгкомтехника». Договор аренды заключается на 40 лет на условиях поквартальной оплаты в первые 2 года.

Что касается нашего завода, то мы предлагаем более низкие тарифы на прием мусора, благодаря использованию баков для дифференцированного сбора мусора, нам поступает сырье, не требующее сортирования.

Основным источником сырья являются твердые бытовые (ТБО), крупногабаритные отходы (КГО) и часть промышленных отходов (ПО), поступающих на промышленную площадку. Статистика показывает, что в день среднестатистический житель зарабатывает от 0,5 до 1,5 кг ТБО. В расчетах принято - 1,0 кг ТБО / день.

Продукция конкурентов в сравнении с продукцией предприятия

На предполагаемом рынке производства и сбыта отсутствует упорядоченный селективный сбор вторичных ресурсов. Ввиду отсутствия у конкурентов специализированного оборудования для приведения вторичного сырья в необходимый товарный вид (автоматическая обвязка проволокой, высокое удельное сжатие при прессовании - уменьшение объема товарных тюков и др.) предприятие имеет перед ними значительное преимущество и выигрывает в качестве предлагаемого на рынок сбыта продукции. Нами производится следующий ряд продукции:

Виды производимой продукции

Наименование продукции	Доля в общем объеме ТБО
Макулатура	2,083333
Текстильсодержащие материалы	2,75
Вторичный пластик	9,583333
Лом цветных металлов	1,25
Лом черных металлов	1,916667
Щебень	0,591667
Древесных отходов	1,375
Отходы РТИ, авто-покрышки	2,333333
Стеклотара, стеклобой	1,316667
Компост, почвогрунт	23,33333
ПЭТ-гранулы/флекс	2,5
Мусор на утилизацию	50,96667

Цены

Несмотря на вышеизложенные причины цены за продукцию у предприятий-конкурентов завышены вследствие увеличивающегося дефицита вторичных ресурсов для предприятий-потребителей. Предприятие имеет достаточный запас устойчивости при определении политики ценообразования.

На сегодняшний день в России нет ни одного мусороперерабатывающего завода, занимающегося именно переработкой мусора, а не только продажей вторичных ресурсов. В этом наше предприятие не имеет конкурентов, но имеет прекрасные перспективы развития.

Расходы на производство, рассчитанные на конец среднесрочного периода, принимаются в дальнейших расчетах, потому что в 2013 году производственная мощность достигает планового значения и предприятие выходит на необходимый объем продаж.

Себестоимость 1 тонны вторсырья составляет 217 руб в 2011 году, 301 руб – в 2012 и 356 руб в 2013 году.

Определение выручки

Наименование продукции	расчеты								
	2011г.			2012г.			2013г.		
	Объем продаж	цена	выручка	Объем продаж	цена	выручка	Объем продаж	цена	выручка
Макулатура	1700	1500	2550000	2125	1605	3410625	2500	1701	4252500
Текстиль содержащие материалы	2244	1200	2692800	2805	1284	3601620	3300	1361	4491300
Вторичный пластик	7820	1500	11730000	9775	1605	15688875	11500	1701	19561500
Лом цветных металлов	1020	15000	15300000	1275	16050	20463750	1500	17013	25519500
Лом черных металлов	1564	1250	1955000	1955	1337	2613835	2300	1417	3259100
Щебень	482,8	400	193120	603,5	428	258298	710	453	321630
Древесных отходы	1122	300	336600	1402,5	321	450202,5	1650	340	561000
Отходы РТИ, вто-покрышки	1904	650	1237600	2380	695,5	1655290	2800	737	2063600
Стеклотара, стеклобой	1074	1400	1503600	1343	1498	2011814	1580	1587	2507460
Компост, почвогрунт	19040	1560	29702400	23800	1669	39722200	28000	1769	49532000
ПЭТ-гранулы/флекс	2040	13800	28152000	2550	14766	37653300	3000	15651	46953000
Утилизационный мусор	36390			51986			1160		
Годовой объем переработки	81600			102000			120000		0
выручка итого	95353120			127529810			159022590		

Затраты на производство и реализацию продукции

Производственные затраты

Наименование затрат		Сумма, руб.		
		2011	2012	2013
1	Арендная плата	1600000	1600000	1600000
2	Годовой фонд заработной платы	3216000	3216000	3216000
3	Отчисления на социальные цели	1238160	1238160	1238160
4	Налоговые отчисления	2564120	2789100	2945200
5	Стоимость оборудования	840000	5300000	1800000
6	Амортизация оборудования	168000	1060000	360000
7	Электроэнергия	3500000	3700000	4000000
8	Внепроизводственные расходы	100000	180000	220000
9	Общехозяйственные расходы	174000	180000	190000
	Итого	10836160	16474160	12624160

Прибыль от продаж

Наименование затрат		Сумма, руб.		
		2011	2012	2013
	Выручка от продаж	95353120	127529810	159022590
	Производственные затраты	10836160	16474160	12624160
	Валовая прибыль	84516960	111055650	146398430
	Налог на прибыль	10987205	14437235	19031796
	Чистая прибыль	73529755	96618416	127366634

Из таблицы видно, что предприятие работает прибыльно, более того прибыль растет. За три года наблюдается рост прибыли на 73%. Можно сделать вывод о правильном выборе стратегии развития предприятия и своевременности внедрения нового оборудования. Тем самым мы повышаем инвестиционную привлекательность ООО «Волгоградская коммунальная техника».

На основании полученных результатов можем рассчитать показатель рентабельности продаж:

$$R_{2011} = \text{прибыль} / \text{выручку} = 0,8$$

$$R_{2012} = 0,75$$

$$R_{2013} = 0,8$$

В 2012 году наблюдается незначительное снижение коэффициента рентабельности, это связано с закупкой дорогостоящего оборудования и соответственно увеличением затрат на производство (себестоимости).

***ФИНАНСИРОВАНИЕ
ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА***

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ» КАК РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ

Беляев М.К., д-р экон. наук, профессор каф. ЭУПС,
Лысенко А.В., ст. гр. ЭУПС-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2010 года была продолжена реализация федерально-целевой программы «Жилище» на 2011 – 2015 годы. Основным механизмом решения жилищной проблемы выбрано строительство малоэтажного жилья экономического класса, отвечающего стандартам ценовой доступности, комфортности, энергоэффективности и экологичности. Отличием от предыдущего этапа программы 2002-2010 года стала конкретизация механизма массового ввода жилья, выделение субсидий и ряд программно-целевых мероприятий способствующих его развитию. Важнейшим целевым индикатором является годовой объем ввода жилья в 2015 году – 90 млн. кв. метров, с 60% долей малоэтажного жилья эконом-класса.

В 2011 году доля малоэтажного жилья от всего введенного жилищного фонда составила 51,9%. По данным Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) доля жилья эконом-класса на рынке малоэтажного строительства составляет лишь 17%, из-за ориентиров застройщиков на более рентабельный сектор бизнес и премиум-класса.

Малоэтажное строительство сформировало неоднозначное отношение к себе участников рынка, так как существует ряд проблем замедляющих переход строительного комплекса РФ на новый технологический и организационный уклад. Главную угрозу перспективам МЭДС представляет институциональная среда. В странах Западной Европы, Северной Америки процесс согласования строительства в среднем составляет 15 бюрократических процедур, в России – свыше 50, что занимает более двух лет. Стоимость подключения к инфраструктуре коммунальных монополистов в России в 40 раз дороже по сравнению с теми же странами. Инвестиционный проект сегмента эконом-класса при самостоятельной подготовке и подключению инфраструктуры становится нерентабельным. С 2008 года деятельность осуществляет Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС), основной задачей которого является оказание содействия развитию рынка земельных участков, предоставляемых для жилищного строительства, и содействие в обустройстве территорий посредством строительства объектов инфраструктуры. Фонд РЖС в рамках взаимодействия не оказывает значительного влияния на сектор доступного жилья, так как застройщик с течением времени становится собственником земельного

участка и только ценовая политика Фонда РЖС позволяет предъявлять условия к параметрам будущего жилья. По данным Фонда РЖС жилье, построенное на их земельных участках, стоит дешевле среднерыночных цен на 10% и более, а по сравнению с ценой, установленной Министерством регионального развития, на 5%.

Законодательная власть в России подстраивается под условия, складывающиеся в секторе жилищного строительства, крайне медленно. Несовершенство Градостроительного кодекса РФ стало следствием проблемы комплексности освоения территорий, неразумностью и несвоевременностью введения саморегулирования в строительстве

Пример гибкости законодательной системы, послужившей массовому освоению территорий по средствам МЭДС, произошел в США после финансового кризиса 1929-1934 годов. В 1929 году создана компания «Levitt & Sons». Для широкомасштабного строительства жилья эконом класса компания добилась корректировки законодательства связанного с изменением строительных норм, создала мощный вертикально интегрированный строительный комплекс, начинающийся с производства стройматериалов и заканчивающийся сдачей дома «под ключ». Массовое строительство по технологии Левиттов началось в 1947 г. С 1947 по 1951 год компания «Levitt & Sons» построила под Нью-Йорком 17,5 тысяч домов. Дом собирался за 16 минут. Подобная организация работ осуществлялась при полной унификации всех деталей и наличии единственного типового проекта. Общая жилая площадь 74 кв. м., второй этаж оставался недостроенным, отсутствовал цокольный этаж по причине разрешения властей строить дома без фундамента. Экономия в процессе производства дома отражалась в стоимости и составляла \$ 8000. На тот момент времени МЭДС обеспечило потребности населения по-настоящему доступным жильем с соответствующим уровнем комфорта и качества. Этот случай положил начало формирования «одноэтажной Америки», в которой в настоящее время 85% - доля малоэтажного жилья от всего жилищного фонда.

Банковский сектор как участник рынка с настороженностью относится к ипотечному кредитованию малоэтажного жилья. Причина – высокий (80%) уровень просроченности ипотечных платежей по всей загородной недвижимости в период финансового кризиса. Банки кредитуют строительство малоэтажного дома с первоначальным взносом не менее 30%, при принятии решении о выдаче кредита, учитывая снижение платежеспособности заемщика из-за увеличения затрат на эксплуатацию недвижимости.

Существует проблема апробации технологий МЭДС, из-за их многообразия потенциальным потребителям невозможно удостовериться в качестве и долговечности одного технологического решения. По данным Государственной жилищной инспекции в России резко увеличилось число принятых в эксплуатацию жилых домов с нарушениями строительных

норм. В настоящее время 33 % от общего объема вводимых жилых домов сдаются с браком.

Переход к малоэтажному жилищному строительству (МЖС) соответствует социальным процессам, протекающим в обществе. Распространение получает процесс субурбанизации ведущий к оттоку населения из городов в их развивающиеся пригородные зоны. Движущей силой процесса является переуплотненность территорий, предрасположенность к повышению уровня комфортности жилищных условий, высокие цены на аналогичную недвижимость в городской черте, ухудшающаяся экологическая обстановка, стремление к проживанию в социально однородной среде. Потребители в зависимости от уровня благосостояния предъявляют требования по качеству и комфортности к объектам недвижимости. Для удовлетворения жилищных потребностей человека ООН и ЮНЕСКО разработали международный стандарт качества жилья. Этим стандартом определяется, что на каждого жителя должно приходиться не менее 30 квадратных метров общей площади, в России этот показатель равен 18 кв.м., при количественном составе семьи в 3 человека. Международным стандартом предусматривается, что каждый член домохозяйства нуждается в одной индивидуальной комнате, и еще минимум две комнаты предназначаются для совместного пребывания. Соответствие рынка жилья России таким требованиям возможно только по средствам МЖС.

Оптимальной для строительства жилья эконом класса называют форму государственно-частного партнерства (ГЧП). В жилищном секторе, ГЧП, во-первых, используется как инструмент комплексного освоения территорий с привлечением бюджетных и внебюджетных средств, а во-вторых, оказывает влияния на формирование конечной цены единицы жилья. Помимо этого, преимуществом привлечения частных инвестиций является сокращение расходов со стороны федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, что особенно важно в условиях увеличения нагрузки на бюджеты всех уровней, вызванного мировым финансовым кризисом. Существование потребностей в ускорении ввода объектов МЖС в эксплуатацию и одновременном снижении бюджетных расходов обуславливает необходимость разработки предложений по привлечению частных инвестиций для их создания в рамках ГЧП. Проблемы ГЧП - отсутствие федерального закона регламентирующего отношения участников в рамках такой формы взаимодействия, несоответствие федеральному закону №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», а также низкая инициативность исполнительной власти некоторых субъектов РФ в решении жилищной проблемы, что не позволяет получить поддержку частных инвестиционных проектов социальной направленности. К проблемам ГЧП относится и закладываемая инвесторами высокая норма

прибыли. Карл Маркс говорил: «Нет такого преступления, на которое не пошел бы капиталист ради 300% прибыли», именно социальная безответственность организаций строительного сектора не дает возможности осуществить проект с предъявляемыми к нему условиями доступности.

На юге России всего более 20 проектов поселков малоэтажного жилья реализовано в рамках ГЧП, что свидетельствует о низком уровне жизнеспособности формы в современных условиях. Успешных проектов - единицы, к ним можно отнести проект поселка «ЭкоДолье», в котором сданы несколько очередей малоэтажного жилья с технологиями энергосбережения. Основным отличием от существующих поселков можно считать высокий уровень проработанности проекта с точки зрения изучения зарубежного опыта МЭДС, территориального планирования, выбора технологии для повышения энергоэффективности и экологичности жилья. Цены в «ЭкоДолье» ниже среднерыночных на аналогичную недвижимость, но не соответствуют уровню цен установленных Минрегионом, при реализации в ГЧП. Проект «ЭкоДолье» соответствует основным требованиям, направленным на снижение цены жилья. При строительстве поселка использовался индустриальный метод возведения домов. Индустриальный метод основан на изготовлении строительных элементов промышленным способом, позволяющий перенести значительную часть производственного процесса в заводские условия, что, способствует обеспечению высоких темпов строительства, облегчению контроля качества, а также снижению издержек производства и себестоимости строительной продукции за счет эффекта масштаба, экономия достигается и за счет менее квалифицированного уровня (сложности) работа.

Строительный комплекс остается одним из немногих реальных секторов экономики, от которого напрямую зависит решение жилищных и социальных проблем, темпы обновления основных фондов, структурная перестройка промышленности и эффективная реорганизации всей экономики. Общеизвестно, что инвестированный в строительство рубль создает значительный эффект в смежных отраслях, притягивая за собой 4-5 руб. Высока доля поступлений налогов от строительной отрасли в общем объеме налоговых поступлений, в целом по Российской Федерации около 7%. Проблема дефицита жилья эконом класса может быть успешно решена с помощью создания Государственной корпорации «Региональное развитие».

На сегодняшний день возможности влияния Фонда РЖС на строительный рынок ограничены, создание ГК «Регионального развития» стало бы инструментом не только решения жилищной проблемы, но и позволило регионам РФ быть субъектом экономических отношений на внутреннем и внешнем рынке. Государственная корпорация - организационная правовая форма некоммерческих организаций в России.

Именно переход на коммерческую составляющую с невысокой нормой рентабельности, но эффектом масштаба при строительстве придало бы развитие такой организации. ГК «Регионального развития» должна выполнять функции генерального заказчика по строительству жилья, концентрируя усилия на работе с органами местного самоуправления при получении земельных участков, экспертизе проектно-сметной документации, проведении конкурсов среди заказчиков и подрядчиков, осуществлять контроль за проведением работ на стадии приемки объектов.

Выход ГК «Регионального развития» на местные рынки может быть решен путем комплекса мер государственной поддержки. Например, установление законодательного требования при строительстве жилья за счет бюджетных средств передавать функции генерального заказчика исключительно данной организации, путем привязки выделения субсидий субъектам РФ из федерального бюджета на формирование инфраструктуры ЖКХ для новых строительных площадок только к тем проектам, в которых ГК «Регионального развития» выступает генеральным заказчиком.

Организация получит перед локальными монополистами следующие преимущества:

- Отсутствие зависимости и, соответственно, неформальных обязательств перед органами управления конкретного муниципалитета, что позволяет использовать весь объем предусмотренных законодательством и усиленных государственным статусом мер защиты своих интересов, особенно при выделении участков (суды всех уровней, прокуратура, казначейство, вышестоящие контрольно-ревизионные органы и т.д.).

- Более благоприятный доступ к финансированию благодаря масштабам деятельности и государственному статусу (перспективен институт финансовых гарантий под кредиты и займы организации как инструмент, не требующий прямых бюджетных расходов).

- Доступ к набору компетенций, связанных с качественным юридическим и проектным обеспечением своей деятельности.

- Доступ к широкой номенклатуре подрядчиков, зарекомендовавших себя в отношении качества и цены предлагаемых услуг.

- Доступ к широкой номенклатуре материалов по льготным оптовым ценам в связи с эффектом масштаба.

- Возможность освоения и внедрения новейших технологий с целью снижения себестоимости благодаря эффекту масштаба и применения индустриального метода строительства.

Реализация данных преимуществ позволит достичь следующих результатов:

- Повысить эффективность расходования бюджетных средств при реализации государственных и муниципальных проектов.

- Снизить цену жилья до уровня себестоимости плюс нормативно ограниченная рентабельность.
- Увеличить объемы вводимого жилья.
- Гарантировать качество жилья благодаря единству применяемых стандартов.
- Запустить механизмы формирования эффективного рынка подрячиков благодаря созданию через аукционы системы стимулов для снижения цены и повышения качества работ.
- Частично ликвидировать финансовую базу коррупции на уровне местного самоуправления.

Организация способна взять на себя функции в силу ряда преимуществ:

- Возможности, в отличие от большинства коммерческих компаний, концентрировать значительные финансовые и интеллектуальные ресурсы в одном направлении (создание типовых проектов или внедрение новых материалов).
- Возможности, в отличие от органов государственной власти, полноценно использовать проектный подход и применять коммерческие системы стимулирования персонала и привлечения лучших кадров.

В результате реализации этих преимуществ ГК «Регионального развития» будет способна:

- Разрабатывать типовые проекты жилья на основе современных технологий проектирования и использования эффективных материалов.
- Разрабатывать проекты технических стандартов качества для одобрения органами государственной власти.
- Разрабатывать проекты документов территориального планирования в соответствии с единой государственной концепцией по заказам органов местного самоуправления.
- Разрабатывать типовые документы для формирования организаций, объединяющих граждан с целью строительства и эксплуатации жилья.

Исходя из функций, которые предстоит осуществлять ГК «Регионального развития», можно однозначно прийти к выводу об отсутствии возможности образования ее в форме органа государственной власти, бюджетного учреждения или государственного унитарного предприятия. ГК «Регионального развития» - это структура, которой в самом начале предстоит активно участвовать в рыночных отношениях (в конкурсах, привлечении кредитных ресурсов, принятии ответственности за качество выполненных работ, использование конкурентных механизмов компенсации услуг персонала и так далее), а затем, полностью перейти на рыночную основу функционирования. Основным результатом деятельности ГК «Регионального развития» должен стать качественный перелом в формировании рынка доступного жилья, в результате которого свои жилищные условия смогут улучшить не только те 5 -10% граждан, доходы которых позволяют сегодня приобретать квартиры при текущем

уровне цен, а до 40% населения, что переводит приоритетный национальный проект «Доступное жилье» в принципиально новую социальную плоскость и обеспечивает принципиально иной политический результат.

О ФОРМАХ УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ И ИХ ПРОБЛЕМАХ

Панова О.И., канд. экон. наук.,
доцент каф. ПМиВТ, докторант каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой многоотраслевой комплекс: жилищное хозяйство, благоустройство, ресурсоснабжение, бытовое обслуживание. Подотрасль благоустройство включает в себя утилизацию отходов, санитарную очистку, озеленение территорий, дорожно-мостовое хозяйство, берегоукрепление, а подотрасль ресурсоснабжение - водоотведение, тепло-, газо-, электроснабжение. Очевидно, что все подотрасли ЖКХ взаимосвязаны и имеют автономные предприятия производственной и социальной сферы, деятельность которых направлена на удовлетворение потребностей населения.

Качество коммунальных услуг и жилищного фонда находится на низком уровне. Нерыночные принципы функционирования в секторе служат основной причиной неэффективности жилищно-коммунального хозяйства. Поэтому стимулы для рационального ведения хозяйства практически отсутствуют, в том числе низкими темпами происходит внедрение новых технологий, модернизация производства, приток инвестиций, а также ослаблены мотивации энергосбережения.

Для выхода из создавшегося положения целесообразно сконцентрировать направляемые на развитие отрасли ЖКХ инвестиционные ресурсы на модернизацию инфраструктуры. После ремонта и модернизации жилого фонда возможно объединение граждан многоквартирных и малоэтажных домов. К сожалению, с каждым годом увеличивается число ветхого и аварийного жилья. В европейских странах уровень надежности инженерных коммуникаций в два раза выше, чем у нас. В России расточительно расходуются топливно- энергетические ресурсы и устарели применяемые технологии, а также велика доля ручного труда из-за недостаточности финансовых ресурсов в ремонтно-эксплуатационном производстве. Сложившаяся ситуация в ЖКХ обусловлена:

1. Неэффективной системой управления: имуществом, тенденциями и финансами.

2. Неэффективностью принятых в свое время в жилищной сфере архитектурно-планировочных, проектных, технических и строительных решений.

3. Большим количеством льготников, которые пользуются услугами ЖКХ и социальными обязательствами государства перед населением по оплате ЖКУ.

4. Недофинансированием объектов ЖКХ, которые нуждаются в модернизации и ремонте, а также недофинансированием эксплуатационных расходов.

В России очень остро стоит вопрос о необходимости реконструкции, модернизации большей части объектов жилья и коммунальной инфраструктуры городов. Без активного участия государства это невозможно. Поэтому в новых экономических преобразованиях нашего государства ведущее место занимает формирование новой жилищной и коммунальной политики, основанной на реформировании системы ЖКХ.

Отметим, что стратегической задачей реформы ЖКХ является создание реальных предпосылок для привлечения частных инвесторов в отрасль. Для этого нужно создать институциональные условия, обеспечивающие совместное участие частных и государственных организаций (предприятий) в финансировании инвестиционных проектов в ЖКХ. Отрасль ЖКХ характеризуется постоянным стабильным спросом и, как правило, гарантированным сбытом продукции и услуг, поэтому она привлекательна для инвестиций.

Что препятствует реализации намеченных мер по реформированию ЖКХ? Это иждивенческая психология граждан в нежелании платить вовремя за услуги ЖКХ и обращаться за субсидиями, а также нежелание организации самоуправления в жилищной сфере. На государственном уровне отсутствует система регулирования цен на ЖКУ. Документы по реформе ЖКХ носят не обязательный, а рекомендательный характер.

Для успешного управления ЖКХ необходимы эффективные формы управления, потенциал которых заложен в создании различных форм объединений собственников: ТСЖ, ТОС и т.п. Главной причиной нежелания собственников многоквартирных домов образовывать ТСЖ, ТОС являются значительные затраты на администрирование относительно небольших объектов управления. Капитальный ремонт также служит камнем преткновения при объединении собственников жилья, особенно если объединиться решили собственники старого жилья. Периодически возникают спорные моменты в части передачи прав на владение и распоряжение нежилыми помещениями. Серьезными причинами, сдерживающими развитие ТСЖ, ТОС и пр., является психологическая неготовность граждан взять на себя ответственность за функционирование жилого дома, отсутствие опыта в вопросах самоуправления, опасения по поводу потенциального увеличения коммунальных платежей, аварий и других непредвиденных обстоятельств, а также политическая и

экономическая нестабильность в обществе. Поэтому организация деятельности ТСЖ, ТОС являются для граждан предприятием рискованным и дорогостоящим.

Если говорить о ТСЖ, ТОСах и других формах управления ЖКХ, то они уже имеют накопленный положительный опыт деятельности. Во многих регионах местные власти способствуют созданию и деятельности ТСЖ, ТОС и пр. Как правило, большая их часть формируется в новом строительстве и на базе жилищно-строительных кооперативов. В некоторых регионах местные власти наоборот тормозят создание ТСЖ, ТОС и пр., так как они лишаются возможности распоряжаться бюджетными дотациями и контролировать жилищный фонд, что служит значительным фактором, тормозящим развитие ТСЖ, ТОС.

Серьёзной проблемой, требующей разрешения, является недостаток профессиональных кадров по управлению жильем. Для того чтобы ТСЖ имело выбор, управлять ли домом самостоятельно или передать эти функции профессионалам, на местах необходимо активизировать работу по формированию конкурентной среды в сфере управления и эксплуатации жилья.

Следует наладить подготовку специалистов, знающих технологию эксплуатации здания, способных грамотно составить технологический и финансовый планы организации работ, обеспечить контроль за их выполнением. Важнейшим шагом на пути развития самоуправления должны стать его поощрение органами власти, сотрудничество с общественными жилищными организациями, создание и развитие образовательных курсов по тематике управления жилищным фондом [1-стр. 313].

Реформирование системы ЖКХ невозможно без поддержки государства и местной администрации. Поэтому органам местной власти необходимо проводить мероприятия способствующие развитию ТСЖ, ТОС:

1. Включать в программы экономического развития вопросы, направленные на поддержку ТСЖ, ТОС и пр.
2. Разработать пакет примерных учредительных документов по ТСЖ, ТОС и пр.
3. Разработать и внедрить процедуры, облегчающие регистрацию ТСЖ, ТОС и пр., в том числе в новом строительстве.
4. Передавать ТСЖ, ТОС установленные дотации на техническое обслуживание жилья и коммунальные услуги.
5. Выделять компенсации ТСЖ, ТОС и перечислять субсидии по оплате ЖКУ.
6. Передавать ТСЖ, ТОС права на нежилые (неиспользуемые) помещения в здании, принадлежащем муниципалитету.
7. Передавать членам ТСЖ, ТОС права на земельные участки под домом и придомовую территорию.

8. Вести формирование системы договорных отношений в ЖКХ.
9. Установить налоговые льготы для ТСЖ, ТОС и пр.

При переходе на систему самоуправления в ведении муниципалитета должны остаться только социально незащищенные граждане. Причем потребность в муниципальном жилье будет зависеть от финансовых возможностей муниципалитета. В России необходимо совершенствовать систему ЖКХ и создавать принципиально новые системы управления собственностью. Желательно, чтобы управляющие организации предоставляли свои услуги на конкурсной основе. Основными критериями выбора управляющей организации собственниками жилья являются:

1. Организация должна быть юридически независимой от местных органов власти.

2. Организация должна удовлетворять нужды собственников жилья в части предоставления им жилищно-коммунальных услуг.

Основными задачами управляющих организаций являются:

1. Выбор подрядчика по предоставлению ЖКУ.

2. Заключение договоров с подрядчиками ЖКУ с учетом заданного количества, качества и стоимости.

3. Обеспечение своевременной оплаты (по факту предоставления) жилищно-коммунальных услуг и контроля их качества.

Управляющие компании (УК), как правило, выбираются из-за пассивности основной массы населения. Считается, что это наихудший вариант, особенно если он сочетается с давлением со стороны местной власти. Домовое собрание жильцов выбирает УК и устанавливает с ней договор. Если жильцы не выбирают УК, не образуют ТСЖ, ТОС и др., то дом для обслуживания переходит в управляющую компанию по конкурсу, причем договор с ней будет подписывать мэрия, которая не несет никакой ответственности за ее действия.

Таким образом, жителям многоквартирных домов необходимо любыми способами добиться от местных властей проведения капитального ремонта и выбрать одну из форм управления домом, так как в договорах заключенных с УК четко прописано, что ремонт производится за счет средств, собранных с жителей. Реформирование ЖКХ происходит медленными темпами, и оно основано на самоуправлении, даже если этого не хотят граждане.

Используемая литература:

1. Слияков Ю.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве: учебник / Ю.В. Слияков. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 352 с.: ил.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ ФИНАНСИРОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Мавлютов Р.Р., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сегодня в условиях отсутствия или недостаточности государственных капитальных вложений большинство объектов жилой недвижимости строится за счет средств частных инвесторов, привлечение которых происходит на основе договора участия в долевом строительстве. В связи с этим приобрел актуальность вопрос оценки гражданами возможности своего участия в долевом финансировании строительства жилья. Произвести это можно посредством определения инвестиционной способности и платежной способности при долевом строительстве жилья.

До принятия Закона РФ от 30 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов»³ такого рода отношения часто оформлялись так называемым инвестиционным договором в сфере строительства, договором финансирования строительства и другими. Механизмы сотрудничества между дольщиком и застройщиком, предусмотренные этими договорами не могли в полной мере охватить всех аспектов таких правоотношений, из-за чего права инвесторов (то есть дольщиков) не были достаточно защищены, и это стало прекрасной почвой для деятельности недобросовестных застройщиков. Упомянутый выше закон предоставил должные гарантии участникам долевого строительства, обезопасив их от произвола застройщиков, потому застройщикам, желающим иметь побольше прав и поменьше обязанностей, пришлось искать пути обхода нового закона. В большинстве случаев застройщики стараются явно не переступать букву закона, а просто заключают с гражданами, желающими приобрести жильё, не договора об участии в долевом строительстве, а другие гражданско-правовые договора, не гарантирующие дольщикам такой же степени защищённости. Наибольшее распространение получили предварительные договора купли-продажи и вексельные схемы. Что примечательно, до последнего времени большинство строительных компаний, даже самых крупных и получающих государственную поддержку, работало именно по таким схемам.

Практическая распространенность договора участия в долевом строительстве обусловлена возможностью эффективно аккумулировать средства большого количества инвесторов. Объединяя разные по величине вклады различных лиц, застройщику удается сформировать достаточные

³ Здесь и далее – Федеральный закон РФ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ

для строительства активы. В свою очередь инвестор (участник долевого строительства) получает возможность поэтапного внесения денежных средств в процессе строительства, кроме того, конечная стоимость объекта, созданного в результате такой деятельности, как правило, меньше, чем стоимость аналогичного объекта в готовом виде, приобрести который возможно по договору купли-продажи. Поэтому, данный договор в настоящее время выступает одним из инструментов решения жилищной проблемы в России.

Статья 4 Федерального закона РФ от 30 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов» пополнила классификацию гражданско-правовых договоров новым видом - договором участия в долевом строительстве (ранее данный договор чаще всего именовался как договор долевого участия в строительстве) и определила его как договор, по которому одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами или с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом или иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома или иного объекта недвижимости.

К иным объектам недвижимости относятся гаражи, объекты здравоохранения, общественного питания, предпринимательской деятельности, торговли, культуры и иные объекты недвижимости, за исключением объектов производственного назначения.

Таким образом, на основании договора долевого участия в строительстве возможно производить финансирование строительства объектов жилья в виде многоквартирного дома.

При этом жилым домом признается индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком здании (п. 2 ст. 16 ЖК РФ⁴).

Квартирой признается структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении (п. 3 ст. 16 ЖК РФ).

⁴ Здесь и далее – Федеральный закон РФ «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ

Под **инвестиционной способностью при долевом строительстве жилья** нами понимается способность участника долевого строительства жилья единовременно уплатить цену, установленную договором, обуславливающим принятие им объекта долевого строительства при наличии разрешения на ввод его в эксплуатацию.

Здесь **объект долевого строительства** – жилое помещение, общее имущество в многоквартирном доме, подлежащие передаче участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и входящие в состав указанного многоквартирного дома, строящихся (создаваемых) также с привлечением денежных средств участника долевого строительства.

Цена договора – размер денежных средств, подлежащих уплате участником долевого строительства для строительства (создания) объекта долевого строительства. Цена договора может быть определена в договоре как сумма денежных средств на возмещение затрат на строительство (создание) объекта долевого строительства и денежных средств на оплату услуг застройщика.

Уплата цены договора производится путем внесения платежей единовременно или в установленный договором период, исчисляемый годами, месяцами или неделями. При этом учитывают:

1. В случае, если в соответствии с договором уплата цены договора должна производиться участником долевого строительства путем единовременного внесения платежа, просрочка внесения платежа в течение более чем два месяца является основанием для одностороннего отказа застройщика от исполнения договора.

2. В случае, если в соответствии с договором уплата цены договора должна производиться участником долевого строительства путем внесения платежей в предусмотренный договором период, систематическое нарушение участником долевого строительства сроков внесения платежей, то есть нарушение срока внесения платежа более чем три раза в течение двенадцати месяцев или просрочка внесения платежа в течение более чем два месяца, является основанием для одностороннего отказа застройщика от исполнения договора.

3. В случае нарушения установленного договором срока внесения платежа участник долевого строительства уплачивает застройщику неустойку (пени) в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на день исполнения обязательства, от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

Под **платежной способностью при долевом строительстве жилья** мы понимаем способность участника долевого строительства вносить периодические платежи, установленные договором, обуславливающим принятие им объекта долевого строительства при наличии разрешения на ввод его в эксплуатацию.

Застройщиком выступает юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды, на праве субаренды земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства на этом земельном участке многоквартирных домов.

Здесь обычно предусматривается первоначальный взнос (например, 50% от цены договора), на оставшуюся часть предоставляется рассрочка платежа, скажем, под 18% годовых самим застройщиком. Рассрочка может быть предоставлена на 2, 4, 6 лет. Пример тому на территории г. Волгограда – ООО «Старт-Дом». Застройщик возводит комплекс жилых домов по ул. 51-й Гвардейской, 28 в Дзержинском районе г. Волгограда. Ввод в эксплуатацию первой очереди IV квартал 2012 г.

К основным обязанностям участника долевого строительства относят:

- 1) *осуществление финансирования строительства в порядке и сроки, которые установлены договором;*
- 2) *приемка объекта долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию объекте недвижимости, в установленный договором срок.*

Участник долевого строительства вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора в случае:

- 1) неисполнения застройщиком обязательства по передаче объекта долевого строительства в предусмотренный договором срок;
- 2) прекращения или приостановления строительства многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, в состав которых входит объект долевого строительства, при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что в предусмотренный договором срок объект долевого строительства не будет передан участнику долевого строительства;
- 3) существенного изменения проектной документации строящихся многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, в состав которых входит объект долевого строительства, в том числе существенного изменения размера объекта долевого строительства;
- 4) изменения назначения общего имущества и (или) нежилых помещений, входящих в состав многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости;
- 5) неисполнения застройщиком обязанностей в случае нарушения требований о качестве объекта (а именно, безвозмездного устранения недостатков в разумный срок; соразмерного уменьшения цены договора; возмещения расходов участника на их устранение;
- 6) существенного нарушения требований к качеству объекта долевого строительства;
- 7) в иных предусмотренных договором случаях.

Таким образом, договор об участии в долевом строительстве заключается в письменной форме и подлежит обязательной

государственной регистрации. На практике долевое строительство осуществляется следующим образом: застройщик (строительная компания) покупает или арендует земельный участок под строительство многоквартирного дома, заключает договора об участии в долевом строительстве с дольщиками; дольщики выплачивают, зачастую в рассрочку, обусловленную договором стоимость квартиры и после сдачи дома в эксплуатацию получают её в собственность.

Процедура оценки инвестиционной и платежной способности при долевом финансировании строительства жилья имеет следующий вид:

1. Определение приоритетного местоположения жилья: район города, удаленность от автострады и заводов. Здесь учитывается удаленность промышленных объектов, развитость инфраструктуры (наличие школы, садика, магазинов), экологическая благоприятность обстановки, качество дорог, возможность подъезда на общественном транспорте, близость к центру и работе;

2. Выбор многоквартирного дома, строящегося по схеме долевого финансирования;

3. Подбор конкретных вариантов объекта долевого строительства в зависимости от этажности, количества комнат, площади, планировки, отделки.

4. Выбор объекта долевого строительства с учетом:

- **инвестиционной способности при долевом финансировании строительства жилья** (определяется сопоставлением величины располагаемых потенциального участника долевого строительства денежных средств с ценой договора или размером первоначального взноса).

- **платежной способности при долевом финансировании строительства жилья**: возможности уплатить периодические платежи при использовании рассрочки. Ежемесячный платеж складывается из выплаты основного долга (погашаемого равными частями в течение всего периода рассрочки) и процентов, начисляемых на оставшуюся часть долга. Размер платежа определяется как:

$$S = C' + C'' ,$$

где S – ежемесячный платеж,

C' – выплата основного долга,

C'' – процентный платеж.

$$C' = \frac{C}{n} ,$$

где C – сумма, предоставляемая в рассрочку,

n – период рассрочки, месяцы

$$C'' = (n + 1 - i) \times \frac{C}{n} \times \frac{r}{100\% \times 12} ,$$

где i – порядковый номер периода (месяца) выплаты, $1 \leq i \leq n$

r – годовая процентная ставка предоставляемой рассрочки платежа,
Тогда получаем:

$$S = \frac{C}{n} + (n+1-i) \times \frac{C}{n} \times \frac{r}{100\% \times 12} = \frac{C}{n} \times \left(1 + (n+1-i) \times \frac{r}{100\% \times 12} \right)$$

Здесь следует учитывать, что первый ежемесячный платеж имеет наибольший размер, дальнейшие платежи имеют тенденцию снижения.

5. Определение платежной способности сравнением периодического платежа с ежемесячным доходом семьи. Оптимально, когда платеж не превышает 1/3 доходов домохозяйства. Рассчитывают коэффициент кредитоспособности клиента, определяемый как отношение суммы ежемесячных выплат основного долга и процентов по нему к сумме среднемесячного чистого дохода клиента:

$$K_{КС} = \frac{S}{D},$$

где D – сумма месячного дохода домохозяйства (семьи).

На основе данных застройщика ООО «Старт-Дом» (первоначальный взнос 50% от цены договора, рассрочка под 18% годовых на 4 года) определим ежемесячный платеж при заключении договора участия в долевом строительстве квартиры, цена которого составляет 1 500 тыс. руб.

- Платеж в первый месяц составит (тыс. руб.):

$$S = \frac{C}{n} \times \left(1 + (n+1-i) \times \frac{r}{100\% \times 12} \right) = \frac{750}{48} \left(1 + (48+1-1) \times \frac{18}{100\% \times 12} \right) = 26,875$$

- Платеж в последний месяц составит (тыс. руб.):

$$S = \frac{C}{n} \times \left(1 + (n+1-i) \times \frac{r}{100\% \times 12} \right) = \frac{750}{48} \left(1 + (48+1-48) \times \frac{18}{100\% \times 12} \right) \approx 15,859$$

Помимо этого источником уплаты цены договора участия в долевом строительстве жилья может выступить ипотечный кредит.

Основные параметры ипотечной программы «На строительство жилья»

Общая информация об ипотечной программе	
Цель кредитования	Строительство жилья
Рынок недвижимости	Первичный
Условия предоставления кредита	
Валюта кредита	Российский рубль
Ставка кредита	15,0 – 15,5%
Обеспечение кредита	Приобретаемая недвижимость
Размер кредита	до 100% от стоимости приобретаемого имущества
Первоначальный взнос	от 0 %
Подтверждение дохода	Официальными документами
Срок рассмотрения заявки	до 4 дней
Требования к заемщику	

Общий трудовой стаж	от 1 года
Возраст заемщика	18–65 лет
Гражданство РФ	Требуется
Регистрация по месту получения кредита	Требуется
Трудовой стаж на последнем месте	от 6 месяцев
Созаемщики и поручители	
Привлечение созаемщиков:	Возможно
Наличие поручителей	Требуется
сумма до 300 тыс. руб.	1 поручитель
сумма свыше 300 тыс. руб. до 700 тыс. руб.	2 поручителя
сумма свыше 700 тыс. руб. до 1,3 млн. руб.	3 поручителя
сумма свыше 1,3 млн. руб.	4 поручителя
Условия погашения кредита	
Платежи	Аннуитетные
Досрочное погашение без санкций	В любое время
Минимальная сумма досрочного платежа	Любая
Расходы по кредиту	
Страхование	По тарифам страховой компании
Открытие ссудного счета (разовый платеж)	2% - при сумме кредита до 3 млн. руб.
	1% (не менее 35 тыс. руб.) - при сумме кредита от 3,000001 до 4 млн. руб.
	0.5% (не менее 30 тыс. руб.) - при сумме кредита от 4,000001 млн. руб.

Один из ведущих московских банков предлагает ипотечную программу «На строительство жилья». Выше приведены её основные параметры.

В завершение отметим, что полных гарантий экономической безопасности при заключении любых гражданско-правовых соглашений, тем более инвестиционных по своей природе, законодательство не даёт. Однако максимально обезопасить себя и своё благосостояние возможно, руководствуясь следующим. 1) Необходимо изучить Закона РФ от 30 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов». 2) Сотрудничать с компанией, хорошо зарекомендовавшей себя на

строительном рынке, с большими активами, отсутствием значительных долгов и чистой репутацией. 3) Заключать договор об участии в долевом строительстве, а не другие договора, позволяющие застройщику обойти Закона РФ от 30 декабря 2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов». 4) Проверить правоустанавливающие документы застройщика на земельный участок, на котором ведётся или будет вестись строительство; удостовериться в том, что застройщик имеет разрешение на строительство многоквартирного дома, а также в том, что проектная декларация должным образом опубликована и (или) размещена. 5) При заключении договора особое внимание уделить объекту, сроку и цене договора.

Для большинства жителей России участие в долевом строительстве является едва ли не единственным реальным способом получить собственную квартиру, поскольку рыночная цена недвижимости неподъёмна для большинства россиян, а банковское кредитование предполагает значительную переплату за квартиру, ввиду слишком высоких процентов. Долевое строительство позволяет купить квартиру по сравнительно низкой цене, ведь после сдачи многоквартирного дома в эксплуатацию, стоимость квартир в нём значительно возрастает, к тому же в большинстве случаев платежи рассрочены до завершения строительства.

ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСЛУГ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мазница Е.М., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Реформирование деятельности ЖКК России, да и сам комплекс, превратился в наши дни в источник головной боли для административных органов и потребителей услуг. Изношенность основных фондов коммунального и жилищного хозяйства, не снижающийся уровень энергозатрат и отсутствие последовательной технической политики энергоресурсосбережения, рост жилищно-коммунальных тарифов, превышающих темпы увеличения реальных доходов населения, неэффективное регулирование и монополизм, несовершенство договорных отношений рынка жилищных и коммунальных услуг, неразвитость институтов жилищного самоуправления и многие другие негативные явления показывают глубину проблем, характерных для жилищно-коммунальной сферы муниципальной экономики. [3, стр.7].

Новым в формировании постоянно растущих тарифов на услуги ЖКХ становится сейчас тарифное регулирование на базе

инвестированного капитала (РАВ-регулирование). Это система долгосрочного тарифообразования, основной целью которой является привлечение инвестиций в расширение и модернизацию инфраструктуры. Предполагается, что переход на регулирование тарифа на передачу электроэнергии и увеличение сбора платежей позволит приступить к обширной программе реконструкции изношенного сетевого хозяйства региона. С нынешнего года принципиально меняется сама схема финансирования инвестиционной программы. Ранее в капитальные вложения направлялись собственные доходы компании и плата за технологическое присоединение новых потребителей. Теперь же основная часть инвестиций привлекается за счет механизма тарифного регулирования с использованием заемных средств на долгосрочный период. При этом на время переходного периода еще будет действовать механизм выравнивания, после которого возможна отмена платы за технологическое присоединение. С одной стороны, применение новой системы должно позволить модернизировать крайне изношенное сетевое хозяйство ЮФО, с другой – привести к снижению энерготарифа за счет уменьшения потерь. При этом величина самого тарифа напрямую увязана с программой энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Сегодня государство собирается возмещать из бюджета бизнесу до 30% затрат на выпуск энергосберегающего оборудования, предоставлять субсидии по возмещению части затрат на его приобретение и ряд иных преференций. Но по признанию самих предпринимателей, у них «нет понимания механизма возврата инвестиций в энергосберегающие программы». Надо полагать, пока не будут представлены четкие гарантии этих преференций, ожидать активности вложений в энергосбережение бессмысленно.

Таблица 1

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды в ЮФО
(в млн.руб.)

Регион ЮФО	За 9 месяцев 2010 года	За 9 месяцев 2011 года	Темп роста, %
Адыгея	1777	1040	58,5
Калмыкия	1260	1436	114,0
Астраханская область	9362	11037	117,9
Волгоградская область	35530	38840	109,3
Ростовская область	46231	60768	131,4
Краснодарский край	59762	73659	123,3

А ведь в 2011 – 2017 годах спрос на электроэнергию в России будет расти: наиболее высокие темпы ожидаются в энергосистеме юга страны, где объемы потребления могут возрасти к концу 2017 года по сравнению с 2010 годом почти на 30%. Такой рост обусловлен, в частности,

модернизацией обрабатывающего производства, развитием кластеров сельскохозяйственного, энергетического и транспортного машиностроения, развитием предприятий металлургии, реализацией проектов развития нефте- и газодобычи на Каспийском шельфе. Среди других факторов можно назвать реализацию проектов по энергоснабжению олимпийских объектов и формирование на базе крупных агломераций Южного федерального округа торговых, транспортно – логистических и финансовых центров общенационального и межрегионального значения. Как видно из табл.1, прирост потребления в нашей области значительно отстает от прироста потребления энергии в других регионах ЮФО. Следовательно, перспективы роста темпов развития промышленности и строительства – самых энергоемких отраслей – будут выглядеть тоже не лучшим образом.

Не только тарифы на услуги энергетиков вызывают беспокойство у потребителей. Верховный суд РФ признал недействительными коммунальные нормативы, утвержденные министерством жилищно-коммунального хозяйства Астраханской области. Приказ регионального ведомства оспаривала областная прокуратура. Надзорное ведомство сочло, что в области установлены неправильные тарифы за свет в подъездах. Строго говоря, дело касается исключительно астраханцев. Но судебные расчеты могут быть интересны и другим жителям страны. Мы все платим за свет не только в наших комнатах и кухнях, но и за ту одинокую лампочку в подъезде, что согревает припозднившегося соседа. Хочется, конечно, чтобы платить приходилось по справедливым тарифам. Согласно постановлению коммунального ведомства астраханской области, за освещение мест общего пользования в домах и во дворах, работу автоматических запирающих устройств, усилителей коллективных телеантенн и т.п. установлена норма 7 платных кВт час в месяц на человека. Плюс еще 7 кВт надо платить за работу лифтового оборудования. Как решила прокуратура астраханской области, данные нормы противоречат жилищному законодательству, так как были установлены без учета высоты и расположения жилых помещений. Дальше идет трудно понимаемая неподготовленным человеком фраза «и при их расчете включены в расходы электроэнергии на освещение мест общего пользования многоквартирного дома и на работу электрооборудования, являющейся общей собственностью». Напомним, с некоторых пор в наших квитанциях появились строчки, сколько надо отдать за лампочку на лестничной клетке. До принятия Постановления правительства РФ №306 от 21.05.2006 г. оплата освещения мест общего пользования включалась в категорию «техническое обслуживание дома». После выхода нового документа электричество в подъезде стали относить к разряду коммунальных услуг. Причем кое-где «лестничные» цены стали неприятным сюрпризом для жильцов: лампочки в подъезде обходились

дороже квартирных. А «магические» 7 кВт сверху появились в коммунальных счетах не в одном регионе.

Как пояснил суд, действительно, жильцы должны платить за общее благо, Согласно правилам, для установления нормативов коммунальных услуг необходимо определить их или рассчитать по специальным формулам, которые приведены в Постановлении правительства. При расчете тарифов применяются несколько методов: метод аналогов, экспертный метод, расчетный метод. Метод аналогов применяется при наличии данных по другим таким же домам. Допустим, известно, что соседняя высотка того же проекта «съедает» столько-то тепла и света, тогда закладываем в счет такие же показатели. Экспертный метод применяется, если точных аналогов нет, при экспертном методе используются данные измерений объема (количества) потребления коммунальных услуг переносными приборами учета в многоквартирных домах с аналогичными конструктивными и техническими параметрами, степенью благоустройства и климатическими условиями. Расчетный метод – когда надо считать по формулам, указанным в Постановлении правительства.

Как установил суд, коммунальные нормативы в Астраханской области были определены аналоговым методом, поэтому включать их в состав расходов на электричество в местах общего пользования нельзя. «Иное означало бы возложение на потребителя данной коммунальной услуги неправомерную обязанность по ее оплате в завышенном размере», говорится в определении Верховного суда России. Еще одна трудная для восприятия, но, возможно, приятная для кошелька фраза: «Применение метода аналогов при определении нормативов потребления коммунальных услуг, включающего при расчете данные объема потребления коммунальных услуг, полученные в результате его измерений коллективными (общедомовыми) приборами учета, установленными в многоквартирных домах, учитывает, в том числе, и расходы на потребление коммунального ресурса на общедомовые нужды. Соответственно, применение пункта 25 Правил при определении нормативов потребления коммунальной услуги аналоговым методом недопустимо».

Есть и не очень приятные для жильцов новости. Последняя версия законопроекта о капремонте многоквартирных домов (МКД) предполагает передачу полномочий по регулированию деятельности региональных и муниципальных фондов капремонта (ФКР) на уровень субъектов федерации. Предполагается, этот процесс будет сопровождаться ростом участия жильцов в оплате капремонта - их доля вырастет с нынешних 5% до двух третей стоимости. Нуждающиеся в ремонте дома выстроятся в общую очередь, а доступ к средствам ФКР будут регулировать регионы. Впервые новое регулирование будет «обкатано» на пяти городах Московской области.

Сейчас доля участия жильцов в оплате капремонта МКД определена Жилищным кодексом как 5% его стоимости (около 2,5 тысячи рублей за 1 кв. м). При этом в процессе капремонта домов при участии Фонда ЖКХ с единовременным привлечением средств жильцов даже в таком объеме (5% - это 125 рублей на 1 кв. м ремонтируемого жилья) возникали проблемы. Если новый законопроект о капремонте МКД будет принят, при расчете одного капремонта на 25 лет платеж на 1 кв. м составит 5,6 рубля в месяц (в пересчете на квартиру площадью 50 кв. м ежемесячный платеж за ЖКХ вырастет на 280 рублей). В пересчете на 25-летний срок это означает рост участия жильцов в финансировании капремонта до 1680 рублей на 1 кв. м - то есть до 67% его полной стоимости.

Эти расчеты примерно соответствуют оценке чиновниками доли муниципального или регионального бюджета в ФКР - она должна будет составить 30–35% (участие муниципалитетов в таком объеме соответствует мировой практике, говорят чиновники). Впрочем, планы Белого дома по наполнению местных бюджетов (в том числе за счет налога на недвижимость) означают, что и эти 30–35% в конечном итоге заплатят те же жильцы многоквартирных домов. Доводить финансирование до 100%, а также привлекать средства на безотлагательные ремонты, особенно в период, пока ФКР будут наполняться, предлагается за счет длинных кредитов «Сбербанка», который участвует в обсуждении законопроекта.

Используемая литература:

1. Кисин С. Практика применения в ЮФО тарифного регулирования на базе инвестированного капитала (РАВ-регулирования) // РГ №257 (5633) 16.11.11 г.
2. Электронный ресурс <http://www.rbk>. Дата доступа 02.11.11. Белый дом задумал для жителей многоквартирных домов 100%-ную оплату капремонта.
3. Минаев Н. Н. Управление жилищно -коммунальным комплексом города / Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук – Томск, 2010.
4. РГ №246 (5622) 20.10.11 г.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА УРОВНЕ КРУПНОГО ГОРОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Попов М.В., канд. экон. наук., ассистент каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Эффективное функционирование жилищного строительства на уровне крупного города возможно при решении целого блока проблем прямо или опосредовано влияющих на него, что требует ответа на ряд вопросов организационно-управленческого характера. В этой связи остро встает задача определить новые подходы к формированию эффективной стратегии жилищного строительства на уровне крупного города на основе выбора приоритетных направлений. На практике используются различные подходы к разработке стратегий жилищного строительства. Один из них направлен на тщательное планирование действий субъектов жилищного строительства, направленных на достижение конкретных целей. Другой, диаметрально противоположный, подход состоит в действиях экспромтом, когда решения принимаются на основе высокого профессионализма.

Опыт показывает, что оба подхода в их сочетании приемлемы в условиях крайней нестабильности внешней среды жилищного строительства, характерной и для российской экономики в целом. Целесообразно выполнять формирование стратегии в соответствии с общими социально-экономическими целями развития крупного города. Результатом реализации такой стратегии должно стать формирование портфеля проектов, который даст желаемый доход при приемлемом уровне рисков. Обратимся к краткому описанию основных шагов при разработке стратегии, что поможет нам более детально рассмотреть концепции, инструменты и отдельные технические приемы формирования стратегии жилищного строительства на уровне крупного города. Рассмотрим каждый из шагов.

1. Предварительные условия инвестирования жилищного строительства. Во-первых, необходимо помнить, что инвестиции не вкладываются для обеспечения текущих потребностей, основная их цель – использовать реальные и финансовые ресурсы для реализации инвестиционных проектов, способствующих приросту реального богатства и удовлетворению долгосрочных потребностей. Другое предварительное условие – наличие достаточной защиты от инвестиционных рисков в жилищном строительстве. Защиту от таких рисков дает страхование инвестиций, имущества и обязательств. Планирование достаточного уровня дохода может считаться одним из предварительных условий инвестирования, так как результат такого вложения может зависеть от того, насколько успешно составлена программа инвестирования.

2. Постановка целей стратегии жилищного строительства на уровне крупного города. Цели стратегии связаны с определением приоритетных направлений инвестиций и оптимизацией инвестиционных потоков на основе определения конкретных значений периодов, размеров инвестиций, их формы и рисков, связанных с ситуацией в жилищном строительстве города, а также желаемым уровнем доходности жилищного строительства как следствие реализации стратегии.

3. Оценка приоритетных, для жилищного строительства крупного города, инвестиционных проектов. Перед тем как выбрать инвестиционные проекты, необходимо оценить их с точки зрения целей реализации и приоритетов стратегии жилищного строительства. Для этого следует определить доходность и надежность каждого из инвестиционных проектов для альтернативного выбора и определения предполагаемой стоимости и эффективности инвестиционной программы в целом.

4. Выбор конкретных вариантов инвестирования приоритетных для жилищного строительства крупного города проектов очень важен, так как позволяет определить ход дальнейших действий субъектов отношения по поводу инвестиций, функционирующих в регионе, и в значительной мере предопределяет успех в достижении планируемых целей инвестиционной программы.

5. Формирование диверсифицированной инвестиционной программы жилищного строительства крупного города. *Инвестиционная программа жилищного строительства крупного города* – это совокупность действий органов местного самоуправления, по выбору приоритетных для жилищного строительства крупного города направлений и соответствующих им инвестиционных проектов и взаимосвязка их в плане практической реализации с учетом достижения поставленных целей, а также мероприятий по законодательному, нормативно-правовому и научно-методическому обеспечению инвестиционной деятельности в жилищном строительстве⁵. Для формирования гибкой инвестиционной программы важное значение имеет диверсификация, под которой имеется ввиду включение в набор программы под каждую из поставленных в ней целей нескольких инвестиционных проектов с различными характеристиками. Включая различные инвестиционные проекты, органы местного самоуправления могут, в конечном счете, добиться более высокой доходности вложений. Характерная особенность такой инвестиционной программы состоит в том, что параметры ее рисков разительно отличаются от параметров рисков отдельных инвестиционных проектов, входящих в ее состав, что обусловлено диверсификацией рисков. Различают два вида диверсификации: *случайную* и *целенаправленную*. *Случайной диверсификацией* называется ситуация, когда инвестиционные проекты

⁵ Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов–М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000., с.230.

берутся вне связи с общей целью инвестиционной программы жилищного строительства крупного города, т.е. по принципу жребия. Такой прием вряд ли можно считать рациональной стратегией, но он иногда может дать желаемые результаты, хотя можно предположить, что инвестиционные программы, составленные таким образом, могут оказаться более эффективными, но это не больше, чем игра случайностей. *Целенаправленная диверсификация* – это процесс отбора инвестиционных проектов с расчетом на достижение цели, ради которой формируется инвестиционная программа жилищного строительства крупного города. Выбирая инвестиционные проекты нескольких организаций и предприятий в той или иной отрасли, можно уменьшить потенциальный риск и поддерживать доходность на таком уровне, как если бы деньги были вложены только в одну отрасль.

Управление инвестиционной программой жилищного строительства на уровне крупного города осуществляется посредством определения и оценки динамики показателей программы в соответствии с ожидаемыми результатами. В зависимости от того, как меняются доходность, риск или стоимость инвестиций, сама социально-экономическая ситуация в жилищном строительстве, насколько они соответствуют финансовым и социально-экономическим целям и ожиданиям инвесторов, программа может быть скорректирована. В зависимости от выбранной инвестиционной стратегии жилищного строительства крупного города можно выделить различные варианты инвестиционных программ:

- *инвестиционная программа, ориентированная на рост* – разрабатывается с учетом долгосрочной тенденции повышения стоимости входящих в нее инвестиционных проектов;

- *инвестиционная программа, ориентированная на доход* – разрабатывается с учетом текущих дивидендов и процентных платежей за вложенный капитал.

Эффективная инвестиционная программа жилищного строительства крупного города – это программа, дающая наивысшую отдачу в условиях оцениваемого уровня инвестиционных рисков или в условиях наименьших рисков при реальном представлении уровня отдачи инвестиционных проектов. Доходность или риски какого-либо инвестиционного проекта зависят от того, рассматриваем ли мы его в составе инвестиционной программы или отдельно. На рис.1 отражена модель диверсификации риска инвестиционной программы жилищного строительства крупного города.⁶

Очевидно, что благодаря диверсификации, риск отдельных инвестиционных проектов всегда больше (R), чем у их комбинаций в инвестиционной программе (DR). Фактически, если доходность двух

⁶ Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк Основы инвестирования. пер. с англ.–М.: Дело, 1997., интерпретация автора

инвестиционных проектов меняется в равной степени, но в прямо противоположном направлении, то доходность инвестиционной программы, образованной их комбинацией, должна быть стабильной.

Каким же образом воздействует на эффективность инвестиционной программы жилищного строительства крупного города то, что инвестиционные проекты рассматриваются в качестве составляющей программы, а не отдельно? Несмотря на то, что риск снижается посредством диверсификации, в целом этот процесс не влияет на эффективность проекта – доход каждого конкретного инвестиционного проекта не зависит от того, входит он в инвестиционную программу или нет. Доходность инвестиционных проектов функционально независима от того, будет ли он реализован отдельно или в составе инвестиционной программы.

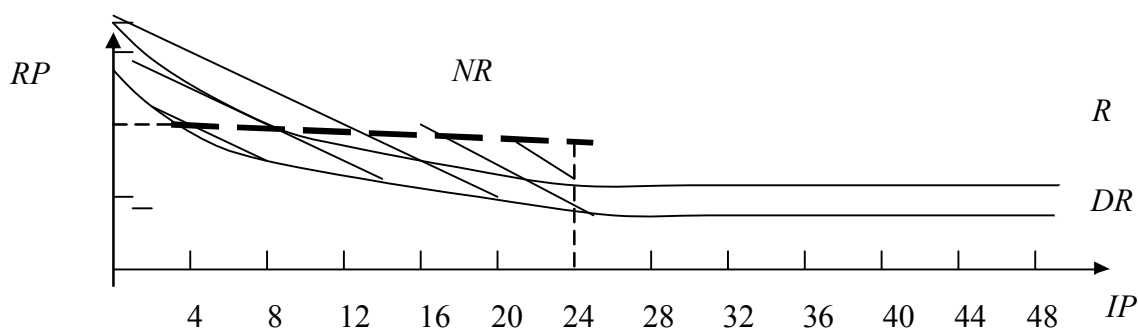


Рис. 1. Процесс диверсификации риска региональной инвестиционной программы

Таким образом, *эффективность инвестиционной программы жилищного строительства на уровне крупного города в целом есть средневзвешенная величина эффективности входящих в нее инвестиционных проектов*. Наконец, поскольку риск инвестиционного проекта в составе программы ниже, чем его индивидуальный риск, тогда его доходность будет постоянной, т.к. риск может сокращаться с помощью диверсификации инвестиционной программы без всякого ущерба для доходности данного инвестиционного проекта. По этой причине органам местного самоуправления следует диверсифицировать свою инвестиционную программу в соответствии с ее возможностями. Диверсификация не должна ограничиваться только инвестиционными проектами местного или отечественного рынка, иностранные инвестиции могут быть так же по многим причинам весьма привлекательными.

При традиционном подходе к формированию инвестиционной программы жилищного строительства крупного города, основанном на идее сбалансирования программы, в неё включаются разнообразные инвестиционные проекты. Особо следует подчеркнуть особенность межотраслевой диверсификации – необходимость включения в программу инвестиционных проектов различных по специализации организаций и предприятий. В большинстве случаев при выборе инвестиционных

проектов используется определенная технология анализа инвестиционных проектов. При традиционном подходе в программу включаются инвестиционные проекты предприятий различных сфер экономики, пользующихся хорошей репутацией. Это обусловлено тем, что предприятия, успешно функционирующие в настоящем, потенциально могут быть успешными и в будущем. Приоритет отдается не только крупным предприятиям, но и перспективно эффективным предприятиям среднего и малого бизнеса с условием участия государственных органов в управлении и без них.

Новый «современный» подход к формированию инвестиционной программы жилищного строительства крупного города, предполагает использование нескольких основных статистических показателей для обоснования инвестиционной стратегии. В качестве таких показателей могут выступать: квадрат стандартного отклонения, или дисперсия доходности инвестиционных проектов; корреляция доходности пары инвестиционных проектов, измеряющая связь между двумя числовыми рядами, представляющими определенный вид данных – от объемов реализации продукции до доходностей инвестиционных проектов.

Какой из рассмотренных подходов к формированию инвестиционной программы жилищного строительства крупного города более эффективен? Однозначно ответить на данный вопрос невозможно: традиционный подход при выборе инвестиционных проектов и включении их в региональную инвестиционную программу делает акцент на инструментарию технического и фундаментального анализа с учетом межотраслевой диверсификации инвестиционной программы; второй – «современный» – подход особо подчеркивает отрицательную корреляцию доходности инвестиционных проектов, входящих в программу. Применение второго подхода осложнено тем, что в настоящих условиях нет необходимой информационной базы для подсчета корреляции инвестиционных проектов, включаемых в инвестиционную программу.

МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ЖКХ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ЭКСПЛУАТАЦИИ

Аксенова Н.А., ассистент каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Опрос показал, что современное состояние жилищно-коммунального комплекса более чем три четверти руководителей муниципальных образований оценивает как удовлетворительное, 3,8 %-как хорошее и 17%-как плохое. При этом оценки заметно дифференцированы по типам поселений: наиболее благополучная, по оценкам их руководителей,

ситуация в городских округах, наименее благополучная — в городских поселениях



Рис. 1. Оценка состояния жилищно-коммунального комплекса по типам муниципальных образований

Большинство опрошенных руководителей наиболее острой проблемой современного ЖКХ считает критическое (близкое к аварийному) состояние технико-технологического базиса системы коммунального обслуживания жилищной сферы. Основные черты этой проблемы: необходимость капитального ремонта и реконструкции как самого жилого фонда, так и всей системы инженерной инфраструктуры. При этом в числе причин, обусловивших критическое состояние жилфонда и инженерной инфраструктуры, называются хронический недоремонт большинства объектов ЖКХ из-за высокой затратности капитального ремонта, реконструкции и техперевооружения; трудности с финансированием (связанные не только с обновлением основных фондов отрасли, но и с формированием необходимых материальных запасов в части оборотных средств); организационное несовершенство управления сложным хозяйством отрасли.

Опрос позволяет выделить две группы причин сложностей в ЖКХ. Первая группа — внешние причины, не устранимые на уровне отрасли: мировой финансово-экономический кризис, инфляция, монополизм поставщиков энергоресурсов, низкий жизненный уровень населения, природно-климатические условия и т. д. Эти факторы следует рассматривать как ограничивающие условия работы ЖКХ (особенно в регионах Севера, Сибири, Дальнего Востока). Изменение некоторых ограничений возможно на федеральном уровне, но для этого надо готовить обоснованные предложения в вышестоящие органы управления.

Вторая группа — внутренние причины, устранимые на уровне отрасли ЖКХ: несовершенство управления отраслью (рассогласованность

действий служб ЖКХ с аппаратами глав администраций, преобладание административных методов управления, недостаточное использование экономических регуляторов, низкий уровень квалификации кадров); отсутствие в работе комплекса политики энергосбережения; недостаточная активность населения и предприятий муниципального образования.

В 2010 году опрошенным руководителям пришлось столкнуться с перебоями в поставках газа (6 %), топлива (6,8 %), электроэнергии (15,6 %) и воды (26,2 %), что связано не только с устаревшими сетями, но и с проблемами во взаимоотношениях с ресурсоснабжающими организациями-монополистами, возникающими конфликтами интересов в тарифообразовании, контроле за качеством поставляемых услуг, непредсказуемостью в действиях частных ресурсоснабжающих предприятий. Точку зрения о необходимости незамедлительных преобразований в системе ЖКХ поддерживают 43 % руководителей городских округов, 42 % — городских поселений и 40 % — муниципальных районов. Среди основных элементов существующей системы ЖКХ, по мнению опрошенных, в первую очередь нуждается в улучшении качество услуг (52,3 %), технико-технологические основы жилья и инженерных коммуникаций (47,7 %) (см. рис. 2).

Руководителям муниципальных образований было предложено проранжировать 18 видов жилищно-коммунальных услуг, поставив на первое место ту услугу, которая, с их точки зрения, нуждается в улучшении прежде всего. В числе самых актуальных проблем — капитальный ремонт жилья, снос ветхого жилья, водоснабжение, теплоснабжение, канализация, электроснабжение. Примечательно, что для городских округов третьей по актуальности оказалась проблема установки приборов учета (в других типах муниципальных образований она занимает шестое — седьмое места), в то время как электроснабжение они поставили лишь на 12-е по актуальности место. (см рис.2)

Треть опрошенных руководителей городских округов и 43,2 % руководителей муниципальных районов считают перенос тяжести реформы на плечи населения в современных условиях «неизбежным злом» и не видят иных приемлемых вариантов реформирования (следует отметить, что ранее эта цифра доходила до 60 %)2. В то же время от 41 % до 58 % опрошенных в разных типах муниципальных образований видят другие возможности улучшения положения в жилищно-коммунальном комплексе, в том числе с опорой на государственную поддержку.

Свыше 40 % опрошенных руководителей убеждены в том, что при существенном повышении платы за услуги ЖКХ более половины жителей не смогут их оплачивать. Очевидно, что в таких условиях реалистичность концепции «Комплексной программы модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010–2020 гг.» может быть поставлена под сомнение. Опрошенные руководители указывают на ряд уязвимых мест предлагаемой программы.

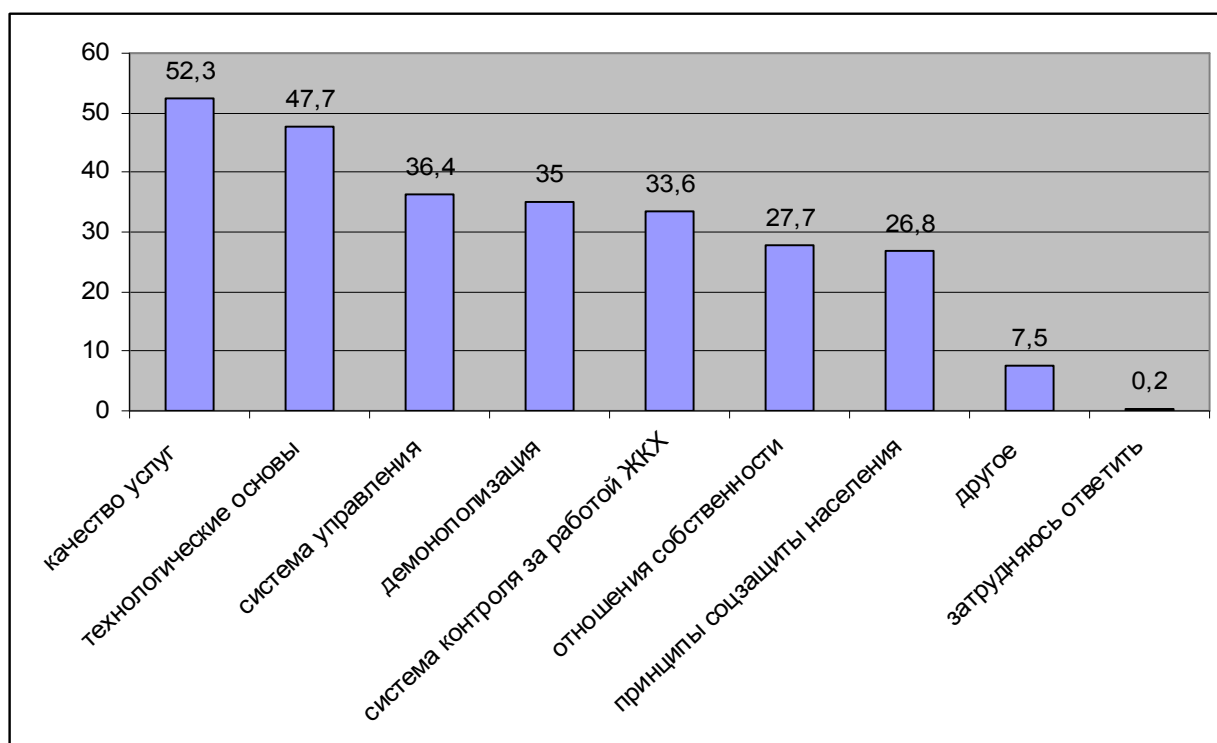


Рис. 2. Что нужно менять в первую очередь в существующей системе ЖКХ?

Одно из них — перспектива значительного увеличения участия собственников (жителей, муниципальных образований) в капитальном ремонте. Неслучайно почти две трети опрошенных руководителей оценивают долю населения, готового оплачивать значительное увеличение участия собственников в реконструкции жилого фонда, как «не выше 10 %». Другие уязвимые моменты указанной программы связаны с тем, что инструменты ее реализации пока не сформированы (в частности, речь идет о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры).

Состояние нормативно-правовой базы

Опрошенным были заданы вопросы, касающиеся оценки действующей нормативно-правовой базы, а также возможных изменений в федеральных законах, которые бы способствовали успешному реформированию и модернизации ЖКХ в муниципальных образованиях. Большинство (64,4 %) руководителей городских округов считают, что действующая в их муниципальном образовании нормативно-правовая база способствует решению задач реформирования ЖКХ. В основном это постановления, утверждающие планы мероприятий по реформированию жилищно-коммунального хозяйства, модернизации объектов ЖКХ и реализации закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». В большинстве городских округов приняты программы по капитальному ремонту многоквартирных домов, сносу аварийных домов, переселению граждан из ветхого аварийного жилья, программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры

(развитие систем тепло-, водоснабжения и водоотведения). Кроме того, в большинстве муниципальных образований приняты специальные программы по энергосбережению и повышению энергетической эффективности и программы поэтапного перехода на отпуск коммунальных ресурсов потребителям в соответствии с показаниями коллективных (общедомовых) приборов учета.

Между тем 40 % представителей городских округов отмечают, что главная проблема заключается не в местной нормативной базе, а в федеральной. В частности, они упоминают «Правила предоставления коммунальных услуг гражданам», утвержденные постановлением Правительства РФ, которые, как отмечается, фактически разрешают не оплачивать жилищно-коммунальные услуги в течение шести месяцев.

Еще одна проблема — отсутствие четкой регламентации условий и порядка софинансирования собственниками помещений в многоквартирных домах установки общедомовых приборов учета в соответствии с законом «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности». Часто упоминается ст. 14 Федерального Закона от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Из нее предлагается исключить требования, касающиеся создания товариществ собственников жилья и 100-процентной оплаты услуг.

В целом отмечено, что действующее федеральное законодательство не решает проблемы ЖКХ в комплексе, плохо учитывает местные условия. Ряд федеральных нормативно-правовых актов предлагается изменить частично или полностью. Так, в Жилищном кодексе предлагается установить более четкую систему ответственности управляющих организаций, ТСЖ перед собственниками; детально урегулировать способы управления многоквартирным домом. В Кодекс об административных правонарушениях предложено внести изменения, позволяющие должностным лицам органов местного самоуправления составлять протоколы о правонарушениях в области жилищного законодательства. Получателем штрафных санкций при этом должны стать местные бюджеты.

Также поступили предложения предусмотреть в Законе № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» полномочия органов местного самоуправления по ведению мониторинга в сфере управления многоквартирными домами и по организации в границах городского округа управления многоквартирными домами. Помимо этого участники опроса призывают сократить предусмотренный постановлением Правительства РФ «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам» срок неполной оплаты коммунальных услуг, дающий право приостановить или ограничить предоставление коммунальных услуг собственнику помещения в многоквартирном доме.

Представители городских округов предложили принять Федеральный закон «Об управляющих организациях», отмечая: сейчас деятельность управляющих организаций подробно не регламентирована, что приводит к многочисленным нарушениям и злоупотреблениям с их стороны. В новом законе должны быть определены требования как к организационно-правовой форме организации, так и к ее персоналу и материально-технической базе. Более того, он должен закрепить права и обязанности управляющих организаций во взаимоотношениях с гражданами, определить меру и основания ответственности за ненадлежащее оказание услуг по управлению многоквартирным домом. Также следует отметить, что большинство представителей муниципальных районов и городских поселений ратуют за продление до 2015 года действия Закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».

Проблемы благоустройства территорий

Среди наиболее острых проблем муниципальных образований их руководители называют также вопросы благоустройства и санитарного состояния территории: дорог, дворов, внутриквартальных территорий. В целом состояние дорожного хозяйства большинство руководителей оценивает как удовлетворительное (60,3 %). Однако в расчете на одну оценку «хорошее» приходится девять оценок «плохое»). При этом как «плохое» состояние дорог значительно чаще оценивается руководителями муниципальных районов и городских поселений (см. рис. 3).

В городских округах положение более благополучное, хотя и у них проблем, связанных с дорожным хозяйством, немало. Для крупных городских округов повышение уровня автомобилизации и рост интенсивности движения ведет к тому, что улично-дорожная сеть не справляется с имеющимися транспортными потоками, что вызывает преждевременный износ и разрушение дорожных покрытий. Это требует реконструкции существующей дорожной сети, а также создания объездных транспортных магистралей для транзитного движения, позволяющих разгрузить центры городов. Кроме того, остро стоит проблема парковок на улицах. (см рис.3)

Руководители муниципальных районов и городских поселений наиболее острыми «дорожными» проблемами считают низкий уровень и темпы развития дорожной инфраструктуры, нехватку специализированных дорожно-строительных организаций, способных квалифицированно выполнять работы, применение устаревших технологий и строительных материалов. Поскольку и строительство, и реконструкция дорог, и текущее содержание дорожной инфраструктуры требуют серьезных материальных затрат, через все анкеты рефреном проходит тема недостаточности финансирования. И именно различные варианты повышения финансовой обеспеченности дорожного хозяйства (с государственной поддержкой при участии бюджетов различных уровней) рассматриваются опрошенными

как основной способ решения накопленных годами проблем дорожной сферы. Кроме того, звучат мнения о необходимости обновления норм и правил, применяемых при проектировании и строительстве объектов транспортной инфраструктуры; внедрения новых технологий; укрепления материально-технической базы предприятий дорожного строительства; разработки раздела ФЦП «Развитие транспортной системы России», посвященного строительству транспортных сооружений в муниципальных образованиях.

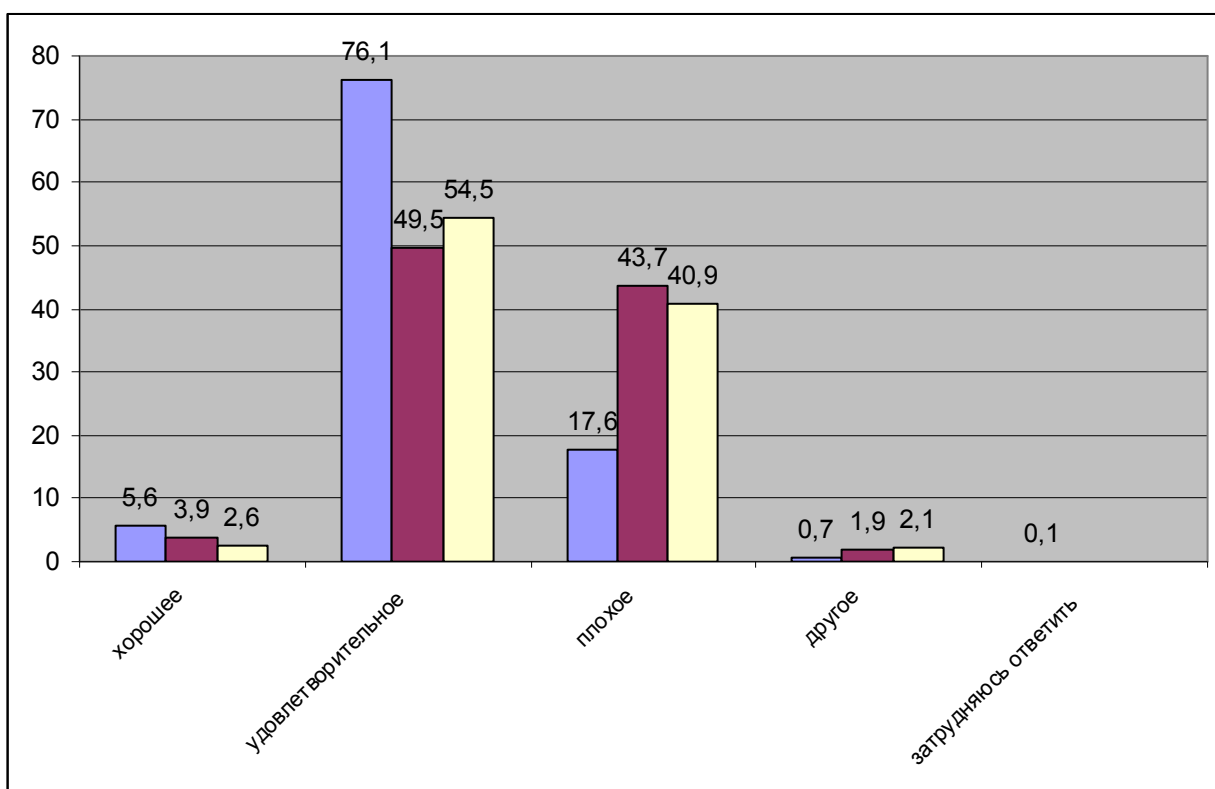


Рис. 3. Оценка состояния дорожного хозяйства по типам МО

Решение проблем благоустройства дворов, внутриквартальных территорий, частного сектора также наталкивается на недостаток финансовых средств. Сложность решения этих проблем усугубляется отсутствием нормативных актов федерального уровня, регулирующих возможность участия бюджетов всех уровней в финансировании благоустройства дворовых территорий. Вместе с тем далеко не везде разработаны муниципальные программы благоустройства внутриквартальных территорий и частного сектора.

Одной из «болевых точек» многих муниципальных образований остается проблема сбора и утилизации бытовых и промышленных отходов. Почти 90 % респондентов указали, что в их муниципальных образованиях используется традиционный способ вывоза мусора «на свалку». Новые технологии пока применяются в единичных случаях. Только в 22 муниципальных образованиях из 451 обследованного работают

мусоросортировочные и мусороперерабатывающие заводы. Это дополнительно порождает множество проблем для муниципального образования: увеличение территорий, требуемых для складирования отходов, опасность их самовозгорания, появление несанкционированных свалок, нарушение экологического благополучия и загрязнение окружающей среды. Магистральный путь решения этой проблемы опрошенные руководители видят в организации системы раздельного сбора мусора и строительстве мусороперерабатывающих заводов для комплексной промышленной переработки твердых бытовых отходов.

Условия повышения роли органов местного самоуправления в сфере
ЖКХ и благоустройства

Самостоятельность органов местного самоуправления в современных условиях, по мнению опрошенных, сдерживают не только ограниченность финансовых средств и несоответствие доходной базы расходным обязательствам, но и недостаток необходимых полномочий. Респонденты вновь подчеркивают, что система финансового и имущественного обеспечения органов местного самоуправления должна, во-первых, создавать стимулы к развитию экономики, налоговой и имущественной базы муниципалитета, а во-вторых, обеспечивать разумную самостоятельность местных бюджетов и достаточность средств как для финансирования текущих расходов, так и для развития. Непосредственно в сфере жилищно-коммунального комплекса предлагается предоставить органам местного самоуправления полномочия по контролю за качеством предоставляемых управляющими компаниями услуг ЖКХ, а также за соблюдением строительных норм и правил при строительстве.

Со стороны городских округов прозвучали предложения расширить полномочия органов местного самоуправления по ведению мониторинга в сфере управления многоквартирными домами и по организации в границах городского округа управления многоквартирными домами; по осуществлению контроля за деятельностью управляющих организаций и ТСЖ; по аккумулированию средств на капитальный ремонт жилищного фонда для разработки и реализации инвестиционных программ на капитальный ремонт, модернизацию и реконструкцию жилищного фонда, в котором есть доля муниципальной собственности.

Отдельно стоит отметить предложения по расширению полномочий органов местного самоуправления в сфере экологического контроля. Респонденты отмечали, что их недостаток негативно сказывается на качестве муниципального управления во всех сферах, включая управление муниципальной собственностью, формирование и исполнение местных бюджетов, градостроительную деятельность. Причина — отсутствие информации об экологической ситуации, источниках и объемах негативного воздействия на окружающую среду, а также информации о

реализации природоохранных мероприятий на промышленных предприятиях.

Вопрос об уточнении норм Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления» оказался одним из самым актуальных. Респонденты, в частности, отмечали, что закон не включил организацию предоставления жилищных услуг (в отличие от коммунальных) в перечень полномочий местных органов власти. При этом федеральное законодательство предусматривает целый ряд обязательств муниципалитетов в случаях, когда собственники не реализовали свои права по управлению многоквартирным домом. Эти виды деятельности необходимо финансировать, что выходит за рамки полномочий органов местного самоуправления, и, таким образом, у представительного органа отсутствуют формальные основания для включения этих затрат в расходы местного бюджета. Отмечалось и другое несоответствие: в обязанности органов местного самоуправления входит организация в границах городского округа электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом. В то же время, как подчеркнул один из опрошенных руководителей, «орган местного самоуправления может влиять на ресурсоснабжающие организации только силой убеждения».

Среди прочего было предложено внести изменения в ст. 50 Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления» в части расширения перечня видов имущества, которое может находиться в муниципальной собственности, приведя его в соответствие вопросам местного значения. Предложено также предоставить органам местного самоуправления поселений право распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена. Также было обращено внимание на то, что в соответствии с ч. 6 указанной статьи особенности возникновения, осуществления и прекращения права муниципальной собственности, а также порядок учета муниципального имущества устанавливаются федеральным законом, однако этот закон до сих пор не принят. Респонденты предлагают либо ускорить принятие этого федерального закона, либо внести в Закон № 131-ФЗ изменения, которые бы позволили субъектам РФ или муниципальным образованиям принимать соответствующие нормативно-правовые акты самостоятельно.

Используемая литература:

1. Российский статистический ежегодник: статистический сборник. Госкомстат России. – М.: ИНФРА-М, 2008 - 2010

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Никифорова М.Е., канд. экон. наук., доцент каф. ЭТиЭП

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Наша цивилизация породила такое явление, как современный город с его мощной инженерно-технической инфраструктурой. Существует многообразие городов: от небольших поселений с длинной историей до огромных мегаполисов, возникших в XX столетии. Сейчас в городах живет почти половина населения планеты: с одной стороны, в них сосредоточены основные технические достижения, научные, образовательные и культурные центры, а с другой – трущобы, свалки и всевозможные источники социальной напряженности. Города являются источником развития цивилизации и в то же время они стали одними из главных причин деградации окружающей среды. Начало XX в. и последующий период, по нашему убеждению, связаны с новой идеологией построения жилья, базирующейся на экологических принципах. Как нам представляется, кардинально изменится градостроительная концепция организации поселений. Современные города как среда для обитания стремительно теряют привлекательность, в обществе актуализируется идея малоэтажного индивидуального жилого дома усадебного типа.

Одной из первичных потребностей человека как биологического существа является жилье, которое в соответствии с концепцией постиндустриального общества, следует рассматривать не как привычное, типовое, а как путь к «свободе» человека. Высокая степень зависимости человека от функционирования инженерной инфраструктуры противоречат сущности постиндустриального общества, поэтому в настоящее время, используя инновационные технологии, необходимо создать такой тип жилья, который не ограничивает свободы человека и помогает решить сопутствующие проблемы. К сопутствующим проблемам, порожденным в индустриальном обществе, следует отнести негативное влияние на здоровье человека и окружающую среду. Использование энергосберегающих технологий и возобновляемых источников энергии должно стать ориентиром социально-экономического развития. Этим обусловлен переход к энергоэкономному экологическому жилью и жилищно-коммунальному хозяйству, автономным отопительным системам.

Принципиальной особенностью малоэтажного строительства является применение комплексного экологического подхода, который характеризуется в использовании ресурсосберегающих технологий домостроения и инженерного оборудования, возобновляемых источников

энергии, возрастанием роли ландшафтного проектирования и создания естественного воспроизводства зелёных насаждений. Предпосылками перспективных тенденций сегодня являются широкое распространение дачных и садовых товариществ горожан в России, значительный удельный вес в регионе малоэтажного сельского и городского жилища. Сегодня во всём мире и в некоторых регионах России наблюдается активное экспериментальное строительство экодомов и экопоселений.

Ранее внедряемые технологические новшества не оказывали положительного влияния на жилищные условия социума, определяя жилищную систему как часть технологической. Так, во время первого технологического уклада большая часть населения занималась фермерством, аграрным хозяйством. Особых требований к сельским домам не предъявлялось, их назначение – быть теплыми и сухими. В период индустриализации жилая застройка формировалась близко к объектам производства, таким образом, создавались другие элементы социальной инфраструктуры. Человек привык относиться к жилью как к необходимости, не учитывая последствия от строительства и обслуживания жилья. Жилье чаще представляло собой небольшую по площади городскую квартиру, в которой имелось все только строго необходимое, однако, существовали квартиры и без удобств. Именно во время третьего и четвертого технологических укладов происходит глобальная урбанизация. Основное население прибывало в неблагоприятных экологических условиях. Экологическая обстановка обостряется, и необходимость перехода к экожилью становится очевидной. Деурбанизация характерна для постиндустриального общества, в котором происходит смена приоритетов жилищных условий, экологизация технологического прогресса, формализация новых институтов экологической культуры, освоение и распространение принципиально новых безотходных технологий, возобновляемых источников энергии, средств мониторинга окружающей среды, что позволит сначала уменьшить темпы роста потребления природных ресурсов.

Технический прогресс и окружающая среда не должны быть субститутными понятиями. Безусловно, обеспечение того, что каждый человек в этом мире должен иметь доступ к таким ресурсам, как жилье и вода, не значит, что население планеты должно в этих целях разрушить окружающую среду. Удовлетворение потребностей нескольких миллиардов людей в развивающихся странах с использованием накопленного опыта, знаний, применением экологически эффективных и инновационных технологий, учитывающих местные традиции и природно-климатические условия, вероятно, обойдется меньшей ценой для окружающей среды, чем сформировавшийся в последнее столетие экологически безответственный образ жизни нескольких сотен миллионов в развитых странах.

Технологические инновации служат основой экологических инноваций – более эффективных способов использования сил природы и уменьшения вредного воздействия на окружающую среду, включая среду обитания человека – его жилище, и экономических инноваций, вызывающих перемены в формах организации производства и управления им, обращении произведенных продуктов, ценового, финансово-кредитного, денежного механизмов и способствующих повышению эффективности воспроизводства.

Переход к энергосберегающим технологиям и возобновляемым источникам энергии должен занять ключевое место в системе приоритетов социально-экономического развития России. Использование данных технологий следует применить к строительству и обслуживанию энергоэкономного и экологичного жилья, которое способно решить многие проблемы

Таким образом, инновации в области альтернативной энергетики и применение их в экологическом малоэтажном домостроении позволят снизить расходы населения при обслуживании жилых домов, что имеет положительное влияние на национальный или региональный доходы.

Итак, из вышесказанного следует, что экологическое малоэтажное домостроение является необходимой частью в развитии экономики России. Для реализации инновационных процессов в строительстве требуется разработка и реализация различных методов и подходов для ее активизации в России. Простое копирование политики, осуществляемой в наиболее развитых странах, невозможно из-за различного экономического, социального, правового базиса.

Повышение роли малоэтажного домостроения с применением инновационных технологий в социально-экономическом развитии России позволит:

- определить пути решения острой социальной проблемы связанной с нехваткой качественного экологического жилья;
- снизить остроту наступающего энергетического кризиса;
- активизировать инновационную деятельность страны в области разработки инновационных строительных материалов, автономных источников энергии;
- получить мультипликативный эффект от экологического домостроения в смежные отрасли промышленности регионов России;
- дать толчок к созданию конкурентоспособной экономики и возможностью выхода на мировой рынок за счет инновационных разработок для жилищного строительства
- снизить нагрузку на окружающую среду за счет коэволюции человека и природы при развитии экологического домостроения.

АНАЛИЗ ОПЫТА СТРАН ПО ИННОВАЦИОННОМУ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Мазница Е.М., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Фетисова А.А., соискатель каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Рассмотрим сравнительные характеристики систем ЖКХ:

В Германии

Целью реформирования ЖКХ Восточной Германии являлось создание рынка жилищных и коммунальных услуг с наличием конкуренции в различных сферах хозяйства. Основой реформы было построение системы эффективного муниципального самоуправления.

Произошел отказ от предоставления социальной помощи населению через коммунальные предприятия. Субсидии предоставлялись малообеспеченным семьям в зависимости от получаемых ими доходов.

Приватизация осуществлялась путем продажи государственного и муниципального жилья. Бесплатной приватизации не проводилось. Жилищные кооперативы преобразовывались в кооперативы, зарегистрированные в судах. Это сопровождалось повышением ответственности жилищных предприятий за оплату всех коммунальных услуг и отменой государственных субсидий на это. Вся сфера ЖКХ была отдана в частные руки, но при этом были обеспечены прозрачные схемы деятельности предприятий.

Земля перешла в собственность предприятий, городские и коммунальные компании (Stadtwerke) в форме акционерных обществ. Поставщики услуг стали выбираться на конкурсной основе, это закрепилось новым законодательством. Для достижения успеха в конкурентной обстановке, городским коммунальным компаниям было недостаточно только поставлять ресурсы и взимать оплату за их потребление. Возникла необходимость обеспечивать потребителей рядом дополнительных услуг. Появился новый термин - "многосторонние коммунальные услуги" (multi-utility). Муниципалитеты со временем стали проводить политику привлечения инвесторов, продавая им пакет акций коммунальной монополии.

Возникли первые банки содействия развитию ЖКХ. С помощью этих банков и благодаря соответствующим поручительствам на случай возникновения убытков предприятия начали проводить реконструкцию квартир, где продолжали жить квартиросъемщики. Это было новшеством в жилищной сфере.

В платежах произошло снижение с 2,10 DM/м² занимаемой площади в месяц до примерно 1,00 DM/м². Проведение мероприятий по реконструкции зданий на востоке Германии стало привычным делом.

В Беларуси

Целью реформы ЖКХ является повышение качества обслуживания населения. Одна из целей преобразования — поэтапный переход к безызбыточному функционированию предприятий и объединений отрасли. На основе применения прогрессивных технологий производства добиться стабилизации, а затем снижения себестоимости продукции, работ и услуг ЖКХ при условии систематического повышения их качества, разработать правовую основу для негосударственных форм управления жилищным фондом и разгосударствления коммунальных предприятий, создать правовую и экономическую основу формирования рынка жилищно-коммунальных услуг, при которой каждый собственник жилых помещений будет иметь возможность участвовать в выборе обслуживающей организации, количества и качества потребляемых услуг.

В настоящее время развитие ЖКХ Беларуси напрямую зависит от государственного финансирования. Финансирование капремонта и нового строительства, за исключением привлечения средств отчислений нанимателей и собственников на капремонт, производится только за счет средств государства. Приватизации государственного жилфонда не позволяют в краткие сроки повысить плату за содержание жилья и коммунальные услуги до уровня, обеспечивающего полное воспроизводство основных фондов в ЖКХ.

Непременным условием снижения себестоимости является сохранение необходимого уровня качества жилищно-коммунальных услуг. Цена на них в перспективе должна возмещать не только затраты на текущую эксплуатацию, но и отчисления на капремонт жилых зданий и коммунальных объектов. В то же время достижение этой цели практически полностью зависит от уровня денежных доходов населения.

Преодолеть эти недостатки можно лишь одним путем: отказаться от государственного регулирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги и перейти к оплате населением этих услуг в соответствии с затратами на их производство.

Работы в области реформирования, то здесь основной целью было создание нормативно-правовой базы обеспечения деятельности товариществ собственников негосударственных организаций обслуживания жилфонда. На товарищество собственников распространено льготное налогообложение, и оно на сегодняшний день освобождено от обложения НДС при реализации на территории Беларуси жилищно-коммунальных и эксплуатационных услуг, оказываемых физическим лицам.

Создание товарищества собственников того или иного имущества — это способ управления данным имуществом. Основная цель товарищества

собственников того или иного здания — содержание этого здания. Для обеспечения четкой работы ассоциации необходимо четкое взаимодействие и участие в разработке нормативных актов как общественных организаций, так и представителей парламента и Минжилкомхоза Беларуси.

Экономический потенциал белорусского общества не позволяет реформировать жилищно-коммунальное хозяйство. Реформу ЖКХ следует рассматривать как одну из составляющих концепции социально-экономического развития общества. Реформирование ЖКХ Беларуси не может опережать реформирования всей экономики страны в целом.

Уязвимое место системы управления недвижимостью в лице ЖЭС и ЖРЭО жилищно-коммунальных структур — осуществляются две функции: функция управления и функция исполнения. Иными словами, функция заказчика и функция подрядчика. Отсюда — и проблема цены. Резервы снижения стоимости жилищно-коммунальных услуг следует искать прежде всего в конкуренции.

В Чехии

В начале рыночных преобразований, осуществляемых в странах Центральной и Восточной Европы, развитию жилищного сектора не уделялось достаточного внимания. Все внимание было сосредоточено на приоритетных задачах либерализации экономики, на развитии новых форм собственности, рынка труда, капитала и прочих структур, адекватных рынку.

Переход к рыночной экономике вызвал во всех странах необходимость существенного пересмотра проводимой там жилищной политики. Реформы в жилищно-коммунальном хозяйстве повсеместно стали частью экономических преобразований, но конкретные сроки и направления их проведения, во многом, зависели от финансовых возможностей и общего хода экономических реформ в этих странах.

Общую ситуацию, сложившуюся в Чехии перед началом крупномасштабных жилищных реформ, можно охарактеризовать следующим образом: число имеющихся в стране квартир отставало от их необходимого количества, не соответствовал уровень предоставляемых услуг потребностям населения, новое строительство не могло возместить имеющиеся потери жилищного фонда, получение квартир в личную собственность, владение было доступно лишь малой части населения, существовали проблемы в получении жилья для малообеспеченных слоев населения, стоимость жилья сильно зависела от действия многих факторов (например, состояния рынка труда), существовали большие отличия в стоимости жилья на региональных рынках квартир, стоимость жилья в стране была ниже, чем в развитых странах Европы.

На процессы реформирования ЖКХ в Чехии существенное влияние оказывают государственное управление и государственное регулирование. Государство является активной стороной в формировании и проведении

жилищной политики в стране. Назвать парламент и министерства (речь идет в особенности о министерстве местного развития ЧР, являющимся ответственным за жилищную политику), государственный фонд развития жилья.

Местные государственные органы и органы местного самоуправления активно проводят мониторинг ситуации в области ЖКХ. Члены территориальных громад являются основными субъектами управления на местах при разработке и проведении жилищной политики на своей территории.

В настоящее время в Чехии можно выделить наличие следующих видов жилья:

1) личное имущественное жильё - это такой вид жилья, когда пользователь квартиры является одновременно его владельцем или совладельцем;

2) арендное жильё - это такой вид жилья, когда пользователь квартиры ее снимает

3) открытая собственность квартир. В случае открытой собственности владельцем квартир является государство, власти города

Решение жилищного вопроса достигалось путем развития жилищного кредитования; создания системы специальных строительных вкладов, повышением роли городских властей в проведении жилищного строительства, созданием бесприбыльных жилищных компаний, приобретением строительных земельных участков, проведением модернизации и реконструкции жилищного фонда, развитием арендного сектора.

Большое распространение сектор имущественного и кооперативного жилья благодаря осуществлению приватизации коммунального жилищного фонда, развитию финансирования жилья, увеличения нового жилищного строительства.

Меры финансовой поддержки населения, которое хочет осуществить улучшение своих жилищных условий:

1. Строительный вклад.

2. Кредит по линии ипотеки стал распространенным явлением чешского финансового рынка.

Проведение жилищной политики в ЧР характеризуется применением как рыночных механизмов, направленных на поддержание рыночного сектора жилья, так и механизмов социальной защиты населения, направленных на поддержание социального жилья. С целью решения проблем, возникающих в ходе взаимодействия органов.

В России

Стратегию реформирования жилищно-коммунального хозяйства в переходный период к развитию рыночных отношений, стал Закон Российской Федерации от 24 декабря 1992 г. N4218-1 "Об основах федеральной жилищной политики". В статье 15 Закона отмечено: "Оплата

жилья и коммунальных услуг по договору найма устанавливается в размере, обеспечивающем возмещение издержек на содержание и ремонт жилья, а также на коммунальные услуги. Переход на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг.

Закон РФ "О приватизации жилищного фонда" (с изменениями внесёнными Постановлением Верховного Совета РФ от 23 декабря 1992 г.) установил основные принципы осуществления приватизации государственного и муниципального жилищного фонда с целью создания в стране рынка недвижимости.

29 декабря 2004 г. был принят новый Жилищный кодекс, вступивший в силу 1 марта 2005 г. Долгие годы обсуждения законопроекта, закулисная борьба за содержание этого нового Кодекса с очевидностью показывают всю неоднозначность принятия этого кодифицированного нормативного акта, который на ближайшие годы определил жилищную политику нашей страны. Основная идея данной политики вполне очевидна - передача полной ответственности за содержание жилищного фонда в руки собственников. Начало 2006 г. ознаменовалось переходом к 100% оплате жилищно-коммунальных услуг.

Пытаясь смягчить процесс "передачи ответственности", в 2005 г. был принят Думой пакет поправок в жилищное законодательство, фактически запустивший механизм ипотеки (зачастую опять же не доступный для большинства населения, особенно молодой его части). 5 сентября президент выступил с идеей национальных проектов.

В результате широко разрекламированная ипотечные программы оказались доступными не более чем для 5% семей".

История жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации в 1992 - 2008 гг. даёт ряд важных моментов для понимания развития страны в целом в постсоветское время. Во-первых, необходимо отметить негативное последствие остаточного финансирования отрасли в РФ. Следствием этого является низкий научно-технический уровень развития ЖКХ и не качественная обеспеченность населения его услугами. Во-вторых, важно отметить, что сфера ЖКХ делиться на предоставление коммунальных и жилищных услуг. И если создание конкуренции в предоставлении жилищных услуг вполне необходимы для улучшения качества обслуживания, то предоставление коммунальных услуг на протяжении всей истории не могло и не может проходить на основе конкурентной борьбы, так как изначально дома строятся с одной системой жизнеобеспечения, соответственно не может идти речь и о конкуренции. В-третьих, значительную роль в обеспечении населения жилищно-коммунальными услугами играли предприятия (особенно на первом этапе реформирования в 1992 - 1996 гг.). В-четвёртых, большую роль в функционировании ЖКХ с 1996 г. выполняли муниципальные образования (до введения в действие Жилищного кодекса РФ с 1 марта 2005 г. и 100% оплаты жилищно-коммунальных услуг для населения с начала 2006 г.),

особенно после отмены субсидирования в больших объёмах из федерального центра. В свою очередь, сохранение бюджетного финансирования жилищно-коммунального комплекса на местном уровне из-за недостатка средств привело к резкому увеличению износа основных фондов. В-пятых, по обеспечению жилищно-коммунальными услугами просматривается низкий общий уровень благосостояния населения страны. В-шестых, явным является зависимость состояния отрасли не только от технического совершенствования, но во многом от отношения населения. И важнейшим фактором здесь является культура людей. В-седьмых, для реформирования ЖКХ многих городов России характерен постоянный процесс "структурного изменения", который, по сути, не затрагивает саму систему предоставления услуг - не влияет на улучшение их качества, а корректирует её название, форму и систему управления.

Итак, с 1992 г. - в начале экономических реформ предполагалось, что в течение достаточно короткого периода будет завершён переход к бездотационному функционированию жилищно-коммунальной сферы России и к 100% оплате населением жилья и коммунальных услуг, однако социально-экономическая ситуация не позволила ни в 1998 г., ни в 2003 г. завершить этот переход. В 2006 г., благодаря благоприятным для России внешнеэкономическим факторам (росту цен на нефть) руководство страны смогло осуществить планируемый переход к 100% оплате услуг ЖКХ, то есть поставленную цель реформы жилищно-коммунального хозяйства в РФ можно считать выполненной. Как таковая целенаправленная "реформа ЖКХ" закончена и с 2006 г. идёт процесс налаживания новых механизмов хозяйствования в данной сфере, основанный на взаимоотношениях двух субъектов - собственников жилья и собственником предприятий коммунального обслуживания.

Реформирования жилищно-коммунального хозяйства в разных странах

Таблица 1

Страны	Общие изменения	Особенности реформирования	Преимущества в реформировании	Недостатки в реформировании
			(Авторское мнение)	
1	2	3	4	5
Германия	Приватизация жилищного фонда	- за счет средств собственников	- приватизация осуществлялась путем продажи государственного и муниципального жилья	- бесплатной приватизации не проводилось
	Совершенствование ценообразования	- для покрытия существующих затрат	- экономия ресурсов населением	- рост стоимости услуг

	Модернизация коммунальной инфраструктуры	- жилищные кооперативы юридически правоспособны;	- схемы деятельности предприятий прозрачны для населения;	- земли перешли в собственность предприятий ЖКХ
	Рынок ЖКХ с наличием конкуренции	- создание городских и коммунальных компаний	- поставщики услуг выбираются на конкурсной основе	
Беларусь	Приватизация государственного жилфонда	- за счет государства	- приобретение в собственность жилья населением	- низкие доходы большинства населения
	Совершенствование ценообразования	- цена на услуги в перспективе должна возмещать затраты на текущую эксплуатацию и на капремонт жилых зданий	- сохранение необходимого уровня качества жилищно-коммунальных услуг	- цели практически полностью зависят от уровня денежных доходов населения
	Модернизация коммунальной инфраструктуры	- деятельность товариществ, собственников негосударственных организаций обслуживания жилфонда	- создание нормативно-правовой базы	
	Рынок ЖКХ с наличием конкуренции	- создание акционерных обществ, на базе жилых	- должны заключаться договора на техобслуживание	- отсутствует правильной юридической базы
Чехия	Приватизация государственного жилфонда	- созданы виды жилья: личное имущественное жильё, арендное жильё, открытая собственность квартир	- развитие жилищного кредитования; - создания системы специальных строительных вкладов,	- абсолютное большинство квартир, находятся в открытой собственности населенных пунктов и городов
	Совершенствование ценообразования	- устранение ценовых деформаций	- сдерживать рост тарифов благодаря крупным дотациям государства предприятиям коммунальных услуг	- сдвиги в структуре источников финансирования жилищного строительства в пользу частного сектора
	Модернизация	- созданием неприбыльных	- повышением роли городских властей в	- развитие арендного

	коммунально й инфраструкту ры	жилищных компаний	проведении жилищного строительства	сектора
	Рынок ЖКХ с наличием конкуренции	отсутствует	-	-
Россия	Приватизация государствен ного жилфонда	- бесплатная приватизация муниципального жилищного фонда	- приобретение в собственность жилья населением	- низкие доходы подавляющего большинства населения
	Совершенство вание цено образования	- стремление переложить издержки отрасли с ведомств и промышленных предприятий на плечи граждан	- субсидий малообеспеченным слоям населения	- в ходе реформы стали быстро расти цены на жилищно коммунальные услуги;
	Модернизаци я коммунально й инфраструкту ры	- выбор собственниками помещений одного из способов управления многоквартирным домом	отсутствует	- для реформи рования ЖКХ многих городов России характе рен постоянный процесс "струк турного измене ния", кото рый, по сути, не затрагивает саму систему предоставления услуг
	Рынок ЖКХ с наличием конкуренции	отсутствует		

Используемая литература и источники:

1. Электронный ресурс: PROJKH.ru. Восточная Германия: как объединяли "коммуналку". URL: <http://www.progkh.ru/foreign/2028> (дата обращения: 25.11.2011).

2. Электронный ресурс: Строительство и недвижимость. ЖКХ Беларуси: необходимость и возможность реформирования.

URL: <http://www.nestor.minsk.by/sn/2003/26/sn32603.html> (дата обращения: 27.11.2011).

3. Электронный ресурс: sborderg.ru. Развитие рыночных механизмов проведения жилищных реформ в республике Чехия.

URL: <http://sborderg.ru/page,3,39-razvitie-rynochnyh-mehanizmov-provedeniya-zhilischnyh-reform-v-respubliki-chehiya.html> (дата обращения: 27.11.2011).

4. Электронный ресурс: samlib.ru.

URL: http://samlib.ru/w/wlasenko_i_a/zhilishno-kommunalxnoehozjajstworossiiw1992-2008gg.shtml

(дата обращения: 24.11.2011);

5. Закон Российской Федерации от 24 декабря 1992 года N 4218-1 "Об основах федеральной жилищной политики" // Авдеев В.В., Чернышев Л.Н, Яганов В.Н. Экономические правоотношения в жилищно-коммунальном хозяйстве. Том II. - М., 1996. С. 546.

6. Жилищный кодекс Российской Федерации. - М.: Юристъ, 2005. С. 122.

РАЗВИТИЕ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ломовцев М.С., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Сиротина Л.Ю., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время главная проблема в сфере жилищного строительства заключается в том, что спрос существенно превышает предложение жилья, и равновесие на рынке достигается не за счет роста объемов строительства, а за счет повышения цен на жилье, что снижает инвестиционный потенциал на рынке жилья.

Необходимо принятие комплекса мер, позволяющих увеличить объем предложения на рынке жилья. Одним из приоритетных направлений решения этой задачи является развитие малоэтажного жилищного строительства на основе государственного частного партнерства.

Суть ГЧП заключается в том, что с одной стороны государство естественным образом заинтересовано в укреплении своего бюджета и росте налоговых поступлений, с другой стороны – бизнес более чем заинтересован в развитии производственной и социальной инфраструктуры, создании благоприятных условий для своего роста, увеличения прибыльности и получения стабильности в своем развитии.

С 2002 г. в России реализуется федеральная целевая программа «Жилище», на первом этапе которой была сформирована нормативная правовая база, являющаяся основой регулирования вопросов, связанных с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством,

обеспечением прав собственности в жилищной сфере в условиях развивающихся рыночных отношений. Второй этап реализации Программы (2006-2010годы) был направлен на продолжение преобразований в жилищной сфере, а также реализацию комплекса мер в рамках приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России".

Продление срока действия федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 – 2010 годы на период до 2015 года и модификация входящих в ее состав подпрограмм обусловлены, прежде всего, необходимостью формирования нового сегмента строительства жилья эконом-класса, в первую очередь малоэтажного, с целью повышения доступности жилья для семей со средним уровнем доходов.

Главное преимущество малоэтажной застройки сегодня состоит в том, что при ее осуществлении не нужна государственная экспертиза, а значит и долгое оформление документов, и под нее проще выделять земельные участки. То есть, если государство отдает земельные участки под индивидуальное строительство, то они могут выделяться без конкурса, без аукциона. К тому же технология возведения малоэтажных строений проще, что позволяет развивать строительство собственными силами граждан

Современные материалы для малоэтажного строительства качественнее, дешевле, экологичнее, экономичнее и теплоэффективнее. И можно гораздо быстрее наладить их производство. К примеру, для вывода на проектную мощность цементного завода необходимо 3,5-4 года с момента начала строительства завода, а если же мы говорим о «малоэтажке», то современный завод по сбору малоэтажных домов можно полностью запустить за 12 месяцев.

По строительству жилья Волгоградская область в Южном федеральном округе занимает четвертое место, а по процентам вводимой площади - шестое (последнее). За 9 месяцев этого года темпы жилищного строительства в Волгоградской области значительно сократились. Ввод жилья в эксплуатацию с начала года составил 43 % от годового плана. Среди объективных причин специалисты называют финансовый кризис и как следствие - отсутствие новостроек в 2009 году. На наш взгляд, слабая инвестиционная активность в сфере жилищного строительства зачастую связана не столько с отсутствием средств у инвесторов, сколько с отсутствием эффективных механизмов их привлечения, в частности механизмов комплексного освоения и развития территорий для массового малоэтажного строительства.

В подпрограмме «Комплексное освоение и развитие территорий в целях жилищного строительства» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы заложены основные предпосылки для преодоления негативных тенденций, сложившихся в последнее время в сфере малоэтажного жилищного строительства. В частности это касается

необходимости создания эффективных и устойчивых организационных и финансовых механизмов государственно-частного партнерства для обеспечения земельных участков под строительство инженерной, социальной и дорожной инфраструктурами, а также последующей реализации проектов малоэтажного строительства до конечной стадии.

На наш взгляд, реализация ГЧП может производиться на основе механизма -контракт жизненного цикла.

В России КЖЦ находится в стадии становления. Контракт жизненного цикла можно определить как контрактную форму ГЧП, в соответствии с которой государственный партнер на конкурсной основе заключает с частным партнером соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта на срок жизненного цикла объекта и осуществляет оплату по проекту равными долями после ввода объекта в эксплуатацию при условии поддержания частным партнером объекта в соответствии с заданными функциональными требованиями. Существуют следующие ключевые характеристики КЖЦ:

- данный контракт охватывает все три этапа жизни объекта - проектирование, строительство, эксплуатацию;

- частный партнер по КЖЦ-контракту самостоятельно принимает все проектные и технические решения, необходимые для выполнения проекта, и несет все технические риски и риски проектных решений.

- изначально привлечение финансирования в проект осуществляется частным партнером в лице специальной проектной компании;

- государственный партнер осуществляет платежи по проекту только с момента начала эксплуатации объекта;

- оплата по проекту представляет собой ежегодную (или ежеквартальную) «плату за сервис» и зависит только от выполнения функциональных требований по контракту. В случае их невыполнения специальная проектная компания подвергается штрафным санкциям, оговоренным в контракте;

- права собственности на объект инфраструктуры могут возникать как у публичной, так и у частной стороны - в зависимости от специфики конкретного проекта;

- платежи за сервис от государственного партнера должны быть гарантированы на весь период контракта.

Основные преимущества для государства и бизнеса от применения КЖЦ:

Преимущества государственного партнера

Общественная полезность

В основу КЖЦ заложен принцип общественной полезности создаваемого или реконструируемого объекта КЖЦ. Отличительной чертой КЖЦ от иных механизмов ГЧП является то обстоятельство, что в КЖЦ государственная сторона нуждается в определенной общественно

полезной услуге, которую предполагается оказывать с использованием объекта КЖЦ.

Минимизация рисков некачественного проектирования

Государственная сторона не осуществляет разработку проектно-сметной документации для реализации проекта - это относится к обязательствам частного партнера. По сути, государство перекладывает все проектные, строительные и эксплуатационные риски на частного партнера. Само государство лишь определяет основные технические и функциональные показатели объекта КЖЦ и контролирует их соблюдение на стадии эксплуатации.

Преимущества частного партнера

Возможность получения от государства крупного контракта на проектирование-строительство-эксплуатацию

КЖЦ-контракт является выгодным для частного партнера, поскольку позволяет ему по итогам единого конкурса выполнять проектирование, строительство и эксплуатацию объекта, получая после ввода его в эксплуатацию гарантированные платежи из бюджета (при выполнении условий контракта).

Свобода в выборе проектных и технических решений

Поскольку КЖЦ-схема предполагает, что частный партнер самостоятельно разрабатывает проектно-сметную документацию, он свободен в выборе своих проектных технических решений и самостоятельно разрабатывает методику достижения определенных в КЖЦ функциональных показателей.

Возможность привлечения финансирования на выгодных условиях

Наличие финансовых обязательств государства по КЖЦ-контракту позволяет частному партнеру привлекать заемные средства для финансирования проекта на более выгодных условиях.

Отсутствие риска спроса

Частный партнер не несет риск спроса на предоставляемую услугу. Оператором объекта КЖЦ является государственный партнер или назначенная им компания-оператор. Все доходы от эксплуатации объекта получает государство. Частный партнер несет обязательство по обеспечению надлежащего качества объекта и соблюдению функциональных требований к объекту. В таком случае он получает предусмотренную КЖЦ плату за сервис в полном объеме, не осуществляя при этом сбор доходов с конечных потребителей предоставляемой услуги.

В текущей экономической ситуации КЖЦ рассматриваются представителями органов власти как один из наиболее эффективных инструментов ГЧП. Такой же позиции придерживаются профессиональное сообщество и потенциальные российские и частные инвесторы. Таким образом КЖЦ позволит повысить инвестиционный капитал на рынке жилья и следовательно увеличить предложение.

К ВОПРОСУ ИНТЕНСИФИКАЦИИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ

Мавлютов Р.Р., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Попова Д.О., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Государством взят курс на развитие малоэтажного домостроения.⁷ В последнее время оно часто называется перспективным сегментом жилищного строительства. Эта тема обсуждается и в органах местного самоуправления, и на заседаниях Госсовета при президенте, и на всевозможных научно-практических конференциях. Ожидается, что более активное строительство малоэтажных домов предоставит реальную возможность снизить себестоимость квадратного метра жилья в России, а также поспособствовать решению жилищных проблем многих слоев населения, в том числе и молодежи. Однако в этой области имеет место ряд проблем.

Одна из них заключается в том, что малоэтажное строительство является менее выгодным для инвесторов. Существует довольно простая закономерность: чем больше этажей строится, тем больше будет прибыль. В дополнении к этому, для многоэтажных проектов властями обычно используются схемы инвест-контрактов, исходя из которых земля, можно сказать, передается в проект даром: плата за нее взимается в виде части построенных квартир. Застройщик-инвестор на начальном этапе не тратит никаких средств на землю и получает хорошую выгоду.

В сегменте малоэтажного строительства не очень выгодно применять схемы инвест-контрактов. Если в многоэтажных домах часть квартир может быть впоследствии распределена между очередниками, то давать людям отдельные дома пока не готов никто.

Существует еще один момент. Многоэтажное жилье довольно-таки быстро строится и продается, а это позволяет властям быстрее отчитываться о введенных квадратных метрах. С одноэтажным строительством дела в этом плане обстоят сложнее. Например, земельные участки в Московской области, выделенные под индивидуальное (малоэтажное соответственно) строительство, сейчас стали активно переоформляться под жилищное (многоэтажное) строительство. Причина этого в том, что рентабельность многоэтажных проектов выше, чем малоэтажных.

В сложившейся на сегодняшний день в России экономической ситуации подобные проекты не рентабельны для застройщиков, роста малоэтажного строительства в стране не будет до тех пор, пока не будет

⁷ Одним из первых документов, подписанных Д.А. Медведева на посту Президента РФ, стал указ «О мерах по развитию жилищного строительства» от 7.05.2008 г.

государственной поддержки. При получении земли невозможно избежать обременений. Кроме того, пока монополизирован строительный рынок, строительство доступного жилья не представляется возможным.

Проблему, связанную со строительством многоэтажек вместо малоэтажных домов, могло бы решить разделение территорий на зоны, прописанное законодательством. В отсутствие зоны, на которой нужно строить дома, к примеру, выше 4-х этажей нельзя, будут делать все 14. Поэтому нужен современный генеральный план и правила застройки, принятые как закон, но представительным органом власти, понимающим экспертное сообщество, а не исполнительной властью.

На федеральном уровне в недавнее время состоялись два достаточно важных события, связанных с развитием малоэтажного строительства. Премьер-министр Владимир Путин заявил о намерении истратить 25 миллиардов бюджетных денег на содействие малоэтажному строительству. А глава Министерства регионального развития Виктор Басаргин сообщил о том, что его ведомство готовит законопроект, который обеспечит льготы для россиян, покупающих земельные участки под малоэтажную застройку, а также принять поправки в федеральный бюджет, предусмотрев кредиты на развитие транспортной и социальной инфраструктуры при строительстве жилья эконом-класса и малоэтажной застройки. Также глава Минрегиона выступил с предложением увеличить сроки предоставления бюджетных кредитов под малоэтажное строительство до 10 лет.⁸

Возможно, со временем все эти меры и окажут положительное влияние на развитие в Волгограде малоэтажного строительства. Однако на сегодня в стадии активного строительства и продаж находятся лишь семь коттеджных поселков (сюда же имеет смысл отнести и так называемые таунхаусы). По сравнению с первым кварталом 2011 г. общий объем предложения на первичном рынке загородной недвижимости Волгограда сократился из-за временной приостановки строительных работ и прекращением продаж в коттеджном поселке «Антоновка» (Среднеахтубинский район, общая площадь – 35 гектаров, 240 коттеджей, девелопер – «ЮНИЖ-СТРОЙ»).

К замороженным проектам также можно отнести коттеджные поселки «Ахтуба-Таун» (Светлоярский район, общая площадь – 25 гектаров, 460 таунхаусов, девелопер – ЗАО «ВостокИнвестРазвитие»), «Лапшин сад» (Кировский район, общая площадь – 10 гектаров, 60 коттеджей и 198 таунхаусов, девелопер – ЗАО «Энергетический комплекс») и «Новоград» (Городищенский район, общая площадь – 46,5 гектара, 192 коттеджа и 789 таунхаусов. Девелопер – ОАО «Холдинг НЖК»).

В последний год количество сделок по объектам в рамках организованных коттеджных поселков Волгограда незначительно

⁸ В регионе взят курс на малоэтажное строительство. – Интернет-ресурс: <http://www.volgograd-tv.ru/news.aspx?id=14411>: по состоянию на 23.11.2011 г.

возрастало. Данный факт – следствие постепенного преодоления кризисных тенденций в экономике, роста доходов населения, увеличения и дифференциации предложения, повышения степени готовности проектов. Положительно отразилось на уровне спроса открытие нового моста через реку Волга, что значительно упростило доступ к основному ареалу строительства коттеджных поселков – Среднеахтубинскому району и другим.

Сейчас основными покупателями домов в коттеджных поселках является местное платежеспособное население и жители ближайших городов и районов. В большинстве своем они рассматривают приобретение загородного дома в качестве альтернативы городской квартире, либо в качестве инвестиционной покупки.

Положительно повлияла на спрос появление в 2009-2010 гг. возможность оформить ипотечный кредит на покупку загородной недвижимости. Ранее получение ипотеки было возможным исключительно на рынке многоэтажного жилищного строительства. По данным экспертного опроса ведущих игроков рынка недвижимости Волгограда, в настоящее время количество ипотечных сделок с загородной недвижимостью составляет около 15% от общего количества. По результатам социологических опросов, 58% россиян считают индивидуальные дома наиболее оптимальным жилищем. При этом немаловажную роль играет наличие развитой инфраструктуры и качественные инженерные сети.

Стоимость квадратного метра в коттеджных поселках Волгограда по состоянию на второй квартал 2011 г. находится в диапазоне 30-46 тыс. руб., в зависимости от стадии строительства, местоположения и размера земельного участка. Минимальная цена зафиксирована в КП «Отрада», максимальная цена – в КП «Бакатино». Цены на таунхаусы по сравнению с первым кварталом 2011 г. остались прежними – 35-40 тыс. руб. за квадратный метр. Дешевле всего покупка дома обойдется в коттеджном поселке «Максимка» (первая очередь строительства) и GreenGarden, дороже всего – в КП «Лазурная дружина».⁹ Таким образом, в регионе на данный момент малоэтажное жилищное строительство не оправдывает надежд, на него возложенных. Стоимость приобретения 1 кв. м находится на уровне цены в многоквартирных домах. Без разрешения рассмотренных проблем кардинального улучшения ситуации ожидать не стоит.

⁹ Малоэтажка Волгограда. – Интернет-ресурс: <http://34metra.ru/articles/419477.html>: по состоянию на 23.11.2011 г.

ВЗГЛЯД НА ВОПРОС ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ-КЛАССА (НА ПРИМЕРЕ г. ВОЛГОГРАДА)

Мавлютов Р.Р., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Рудова Ю.В., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Объективно, на сегодняшний день рынок недвижимости в Волгограде продолжает оставаться в «замороженном» состоянии. Горожане предъявляют спрос на недорогое жилье эконом-класса, но строительные компании предлагают им элитные новостройки.

Не так давно общественность всколыхнула новость о возможном банкротстве одного из самых крупных строительных предприятий региона – завода ЖБИ-1. Профессиональные риэлторы считают, что это далеко не единственная тревожная информация с местного «фронта» недвижимости. По их словам, рынок недвижимости фактически застыл. Еще имеют место сделки на вторичном рынке, и то в очень ограниченном сегменте жилья – в большей степени в так называемых хрущёвках. На «первичку» чаще всего спроса нет.

Из новостроек всегда хорошо реализовывались однокомнатные квартиры площадью 35–39 кв. м. Чуть менее активно уходили двухкомнатные в 50–52 кв. м, по средней цене в 40–50 тыс. руб. за кв. м. Однако вызывает тревогу то, что в г. Волгограде столь востребованного эконом-класса годами практически не строилось или возводилось крайне мало. Даже та недвижимость, которая, якобы, строится как бюджетный вариант, далеко не всегда является таковым.

И в докризисные годы компании-застройщики почему-то выходили с предложениями, несколько неадекватными местному спросу. Вместо того чтобы возводить комфортное жилье эконом-класса, застройщики сосредоточились на сооружении комплексов бизнес-класса. Эти проекты экономический кризис 2008 г. «подкосил» в наибольшей степени.

Кроме того, жилье эконом-класса по качеству оставляло и оставляет желать лучшего. Остановимся на одном из примеров. Годом ранее в эксплуатацию был сдан дом по ул. Колумба, д. 7, что в пос. Водстрой Тракторозаводского района г. Волгограда. Изначально предполагалось, что дом эконом-класса, однако на сегодняшний день застройщик *пытается* продать эти квартиры как элитное жилье. Дело в том, что на стадии продажи летом 2010 г., квартиры стоили относительно недорого: учитывая, что это новый дом, например, за 1,3 млн. руб. можно было купить однокомнатную с чистовой отделкой. При этом площадь квартиры, явно, не малометражка, и жилье реализовывалось, как обладающее чистовой отделкой. Законодательно это понятие не закреплено, но в общепринятом понимании истовая отделка предусматривает следующее:

стяжка на полу, стены не только оштукатурены, но и выровнены, потолки выровненные и выкрашенные или выбеленные, укладка пола. Окна и двери (включая и межкомнатные) установлены, чаще и те, и другие металлопластиковые. Иногда уже установлена сантехника (раковины, ванная и унитаз), крайне редко, но еще и установлена газовая плита. Ничем из перечисленного, кроме частично сантехники, розеток и газовой плиты данный объект не обладал. Стены, полы, потолок следовало тщательно выровнить. Откосы требовали переделки, впрочем как и дверные проемы. Толщина межкомнатных перегородок, приблизительно, 10 см, т.е. чуть больше толщины межкомнатной двери. При этом поразила информация, что толщина стен между квартирами составляет две межкомнатные стенки, а между ними – 25 см воздушной подушки.

Следующий момент – это месторасположение. Пос. Водстрой никогда не отличался хорошей инфраструктурой, хорошей транспортной доступностью, да и безопасностью тоже. Достаточно отдален от центра города. Сегодня квартиры в этом доме продают по 40 тыс. руб. за 1 кв. м при том, что по ул. Глазкова (Центральный район) цена за 1 кв. м в однокомнатной квартире без отделки 43 878 руб., а по ул. Песчанокотская, д. 17 (Советский район) двухкомнатная квартира без отделки продается всего за 32 692 руб. Конечно, 40 тыс. руб. за кв. м на сегодня не так уж и дорого, но как видите, за те же деньги или дешевле можно приобрести квартиру, обладающую более привлекательными потребительскими характеристиками.

Волгоград в сравнении с другими городами ЮФО представляется уникалом. Местный рынок недвижимости наиболее застывший. Главная причина чему – отсутствие у большей части волгоградцев сопоставимых сбережений, которые могли бы активизировать региональный рынок жилья.

Выходом из сложившегося положения может стать строительство доступного жилья по типу таунхаусов непосредственно в административной черте г. Волгограда. В городе много площадок для возведения целых посёлков такого типа жилья. Единственное ограничение кроется в законодательстве: таунхаус – строение, сочетающее черты городского малоквартирного жилья и загородного дома. Как к нашим постройкам подводить сети, как их эксплуатировать, как юридически оформлять такие посёлки – не вполне ясно.

Также известно, что в Волгоградской области уже утверждена долгосрочная строительная программа «Жилище» на 2011-2015 гг. Главная ее цель – развитие сферы жилищного строительства, создание условий для решения «квартирного вопроса» как можно большего числа горожан. При этом, планируется, что уже через пять лет доля ежегодно вводимого в эксплуатацию жилья, соответствующего стандартам эконом-класса, увеличится до 60%.

Планируется также, что ежегодный прирост доли семей, имеющих возможность приобрести квартиру с помощью жилищного кредитования, к 2015 г. вырастет до 30%. Ожидается, что в результате реализации программы к 2015 г. показатель обеспеченности составит 23,6 кв. м на человека (в 2009 г. - 21,3 кв. м), а годовой объем ввода жилья достигнет 1 млн. 317 тыс. кв. м (в 2009 г. – 714,1 тыс. кв. м).

Общий объем финансирования областной целевой программы «Жилище» составит более 158 млрд. руб. Предполагается, что на ее выполнение будут привлечены средства из федерального, областного, местных бюджетов, а также из внебюджетных источников. Повысить уровень обеспеченности «квадратными метрами» населения планируется, в том числе, и за счет развития системы ипотечного кредитования.¹⁰

В завершении хотелось бы отметить, что на днях состоялось торжественное открытие строительной площадки будущего жилого микрорайона «Санаторный», который будет располагаться на границе Кировского и Советского районов г. Волгограда. Место выбрано неслучайно: участок находится в экологически чистой зоне, обладает необходимой инфраструктурой. Микрорайон будет представлять собой малоэтажную застройку, раскинувшуюся на площади 53 га. Здесь планируется разместить 200 тыс. кв. м жилья эконом-класса в 3-4-х этажных кирпичных домах, возвести современные и комфортные детские дошкольные учреждения. В соответствии с планом, первая очередь домов будет готова в 2012 г. Предусмотрено также озеленение и благоустройство прилегающей территории, строительство автостоянки, детских игровых площадок, создание прогулочной рекреационной зоны вблизи пруда. При сдаче в эксплуатацию квартиры будут иметь завершенную отделку. В качестве источников тепла планируется строительство пристраиваемых автономных котельных из расчета на 1-2 дома, а также поквартирное отопление от настенных газовых котлов. Строительством занялась торгово-промышленная группа «БИС».¹¹ Это один из немногих примеров реализации проектов по строительству жилья действительно эконом-класса. Остается только ожидать появления в городе нового жилья по доступным ценам, а главное – качественного.

¹⁰ Целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Волгоградской области в 2011-2015 годах»

¹¹ В Волгограде началось строительство нового микрорайона. – Интернет-ресурс: <http://www.volginform.ru/5102-v-volgograd-nachalos-stroitelstvo-novogo-mikrorayona.html>: по состоянию на 20.11.2011 г.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Каныгина О.В., ассистент каф. ЭУПС,
Ляпин Р.В., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Понятие «управление риском» впервые сформулировано в США в начале 60-х годов XX века. Риск – это возможность наступления событий с отрицательными последствиями, вероятность понести убытки или упустить выгоду, неуверенность в получении соответствующего дохода или убытка. [1] Цель управления рисками – помощь организации в защите её активов от негативных последствий, непредвиденных событий или неблагоприятных ситуаций. Вероятность предоставления кредита и условия предоставления кредитных средств заемщику зависят от величины рисков, которые принимает на себя кредитная организация, которая предоставляет средства.

Изложенные методические подходы по организации финансирования проектов жилищного строительства могут быть применены строительными организациями, обращающимися в банк за кредитом на этапе подготовки заявки на кредит и участникам долевого строительства, предполагающим вкладывать средства в реализацию строительных проектов. Учет возможных рисков поможет им более четко проводить анализ предлагаемых проектов, а также сделать обоснованный вывод относительно перспектив участия в них. Управление риском представляет собой совокупность следующих мероприятий: оценку вероятности изменения стоимости материалов в процессе строительства, снижения уровня платёжеспособности населения и т.д.; вероятность и размер возникновения финансовых потерь вследствие проявления данных опасностей; рассмотрение необходимости заключения договоров страхования; действия по минимизации убытков; мониторинг риска путем регулярного контроля вероятности проявления риска и вследствие потери или уменьшения доходов.

Этапы процесса управления рисками: определение и оценка риска. Работа по оценке риска включает в себя определение возможности проявления риска и размера финансовых потерь, которые может повлечь за собой проявление риска. В результате проведенной оценки рисков кредитная организация выделяет риски, которые находятся на недопустимо высоком уровне. С данным видом рисков необходимо работать в направлении их минимизации, либо отказать в кредитовании рассматриваемого проекта.

-Контроль риска включает в себя все действия, направленные на снижение вероятности возможного риска, исключение его или избежание, а также уменьшение тяжести последствий в случае проявления риска.

-На данном этапе решается вопрос о покрытии финансового ущерба, возникающего в случае проявления риска, путем создания резервов на возможные потери по кредитам либо передачи страховым компаниям рисков при помощи страхования.

Управление рисками требует издержек, как прямых (уплата страховых премий), так и косвенных (увеличение операционных издержек при ведении работы по управлению рисками). Но эти расходы будут гораздо ниже убытков, которые может понести кредитная организация при невнимательном отношении к управлению рисками. Совокупный риск кредитования проектов под залог объектов недвижимости складывается из нескольких составляющих. В данное время большее значение для кредиторов имеют следующие виды рисков: юридический риск, строительный риск – это риск возникновения ущерба в ходе жилищного строительства или реконструкции объекта недвижимости, риск неэффективности проекта, экономические риски. Оценка экономических рисков производится путем проведения совокупного экономического анализа информации, указанной в заявке на кредит, а также других параметров и включает в себя оценку следующих рисков.

Риск неэффективности проекта – это совокупность средств, которая будет получена от его реализации, либо не обеспечит погашение кредита, либо позволит погасить кредит, но не создаст прибыли заемщику, что может негативно сказаться на намерении заемщика завершить проект. Риск невозможности реализации проекта – когда в процессе реализации проекта изменение основных показателей превысит критические значения, что сделает реализацию проекта невозможной. Для принятия обоснованного решения о возможности предоставления кредита с точки зрения оценки экономических рисков необходимо провести анализ отчета об оценке обеспечения по кредиту и отчета об оценке финансового состояния потенциального заемщика. Риск невозможности реализации проекта может иметься и вследствие недостаточности собственных средств заемщика и оборотного капитала по проекту либо вследствие неэффективности управления предприятием заемщика, когда осуществляется нецелевое использование собственных средств, предназначенных для реализации проекта. Для того, чтобы снизить этот риск, следует требовать от заемщика, чтобы все права на застройку были оформлены надлежащим образом до момента вложения в проект заемных средств. Заемщик должен профинансировать свою часть инвестиционных затрат по проекту в полном объеме до момента вложения в проект заемных средств. В дальнейшем финансирование прямых капитальных вложений можно будет вести за счет заемных средств, так как заемщик будет максимально заинтересован в успехе проекта, чтобы окупить свои вложения. Оценка

этого риска производится путем комплексной оценки финансового состояния и качественного анализа строительной организации как потенциального заемщика.

Используемая литература:

1. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с. С. 436

**РЕАЛИЗАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА № 185-ФЗ
«О ФОНДЕ СОДЕЙСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЮ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА»
В ПОСЕЛКЕ ГОРОДСКОГО ТИПА ЧЕРНЫШКОВСКИЙ:
ТОЧКА ЗРЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Абляев Р.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Оголева А.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

По данным Министерства регионального развития износ жилого фонда страны составляет порядка 70%, а 35,7 миллионов квадратных метров жилья относится к категории аварийного. При этом к потенциально ветхому жилью можно отнести свыше 600 миллионов квадратных метров жилых площадей в домах первых массовых серий. 14,3 миллиона российских семей вынуждены жить в неблагоустроенных домах, не имеющих горячего водоснабжения и канализации, а срок эксплуатации жилплощади 5,3 миллионов российских семей давно истек. Это приводит к однозначному выводу: жилью старше 30 лет необходимо модернизировать, проводить капитальный ремонт. В большинстве своем здания несут большой запас прочности и способны прослужить еще 50-60 лет. Реконструкция и капитальный ремонт домов - экономичный и эффективный способ обновления жилищного фонда.

Поэтому в последние годы правительство проводит активную политику в области реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Продолжением данной политики, но явно не завершением ее, является Федеральный закон № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» принятый в июле 2007 года, в соответствии с которым средства на реконструкцию и капитальный ремонт выделяются из данного Фонда.

Фонд предоставляет финансовую поддержку на реализацию региональных адресных программ по капитальному ремонту многоквартирных домов и переселение из аварийного жилья на особых

условиях, выполнение которых влечет за собой формирование института собственника, обновление жилого фонда, привлечение в отрасль частного бизнеса и в конечном итоге реализует реформу жилищно-коммунального хозяйства.

Итоги работы по капитальному ремонту многоквартирных домов и расселению аварийного жилья, проведенной Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в 2008-2010 годах, свидетельствует о том, что программа работает успешно. Общий объем освоенных по программам Фонда средств составил 315,1 млрд. рублей, из них 256,5 млрд. рублей – средства Фонда, 58,6 млрд. рублей – софинансирование субъектов РФ.

На капитальный ремонт многоквартирных домов Фондом за три года было выделено 182,7 млрд. рублей (с учетом софинансирования субъектов – 225,8 млрд. рублей) Это дало возможность отремонтировать около 115 тысяч домов, улучшив условия проживания 14,8 млн. человек. По состоянию на 1 января 2011 года выполнение региональных программ капитального ремонта 2008-2010 годов составило 97,1%.

Волгоградская область участвует в программах, реализуемых с привлечением средств Фонда содействия ЖКХ с 2008 года. За это время в госкорпорацию было подготовлено 8 заявок на получение финансовой поддержки для выполнения капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилья в рамках 11 областных адресных программ. Общий объем финансирования программных мероприятий составил 6,27 млрд. рублей, из которых 5,12 млрд. рублей – средства Фонда.

Все программы по капитальному ремонту, принятые в регионе в 2008-2010 годах, полностью реализованы в установленные сроки. В итоге отремонтировано 1514 многоквартирных домов, улучшены жилищные условия 220 246 граждан. В 2011 году в рамках определенного для Волгоградской области лимита средств Фонда на капитальный ремонт многоквартирных домов получено 180,3 млн. рублей. До конца 2011 года планируется отремонтировать 111 домов, в которых проживают 9192 человека.

Не является исключением и поселок городского типа Чернышковский, на территории которого реализуется областная адресная программа «Капитальный ремонт многоквартирных домов в 2008-2011 годах на территории Волгоградской области с использованием средств фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», утвержденная Постановлением Главы администрации Волгоградской области № 282 от 14.03.2008 года.

В 2008-2010 годах для выполнения программ капитального ремонта многоквартирных жилых домов в поселке городского типа Чернышковский было привлечено денежных средств на общую сумму 20,5 млн. рублей, в том числе из средств Фонда содействия развития ЖКХ

– 18,0 млн. рублей. Освоение вышеуказанной суммы финансовых средств позволило произвести капитальный ремонт одиннадцати многоквартирных домов с общим количеством квартир – 116. В 2011 году выделено 4,488 млн. рублей, в том числе 3,0 млн. рублей – из средств Фонда для ремонта двух многоквартирных жилых домов (18 квартир).

Основной подрядной организацией, выполняющей работы по вышеуказанной программе в поселке городского типа Чернышковский, является ООО «Коммунальщик».

Выполнение работ местной организацией, при наличии конкуренции со стороны, контроля со стороны владельцев жилья, и жесткого контроля за использованием выделенных средств со стороны Фонда, несомненно, ведет к ответственности за выполняемые работы, и, как следствие к повышению их качества. Требования по повышению энергоэффективности и созданию комфортных условий для проживания заставляют при составлении проектной документации и проведении капитального ремонта реализовать комплексный подход и применение современных материалов. Так, в перечень работ по капитальному ремонту включены и предлагаются собственникам жилых помещений работы по:

- утеплению фасадов современными средствами теплоизоляции;
- установке новых стеклопакетов;
- реконструкции кровли, включающей применение современных материалов;
- замена систем водоснабжения и отопления с применением новых материалов и установкой приборов учета.

Все мероприятия по капитальному ремонту домов и установке приборов учета осуществляются с согласия собственников жилых помещений, участвующих в софинансировании проводимых работ.

Ремонт и утепление фасадов, крыш, замена окон и коммуникаций энергорасточительных зданий позволяет снизить потери тепла и улучшить микроклимат в помещении. При внедрении внутридомовых счетчиков потребление тепловой энергии жильцы отремонтированных зданий смогут уменьшить ежемесячные коммунальные платежи.

По мнению руководства ООО «Коммунальщик», основным плюсом работы по программе капитального ремонта с привлечением средств Фонда содействия развитию ЖКХ является выделение средств до начала строительно-монтажных работ, что позволяет производить закупку необходимых материалов по 100% предоплате.

Вместе с тем, основной недостаток в реализации данной программы видится в длительном прохождении выделенных средств по цепочке «Фонд – регион – муниципалитет – подрядная организация» при соблюдении всех законодательно установленных процедур, что ведет к опозданию с началом работ по капитальному ремонту. В результате чего, с целью недопущения срыва сроков программы, предприятию приходится работать в ускоренном режиме.

Выход видится в заранее подготовленной программе капитального ремонта, с приложением выверенной проектно-сметной и сопроводительной документацией, а также в проведении администрацией поселка городского типа Чернышковский конкурса по подбору подрядчика сразу после получения уведомления о выделении денежных средств.

Вместе с тем, несмотря на вышеуказанные недостатки, положительный эффект от совместной работы Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, подрядных организаций в реализации программ капитального ремонта очевиден. Однако, чтобы программы капитального ремонта жилья и далее проводились в достаточном объеме, необходимо по окончании срока деятельности Фонда создать систему региональных фондов, в которые федеральный и региональный бюджеты, а также собственники жилья будут отчислять определенную сумму финансовых средств, накапливая тем самым, средства для проведения капитального ремонта своих домов.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Аксенова Н.А., ассистент каф. ЭУПС,
Ганиев И.Ш., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Жилищное хозяйство — одна из важнейших отраслей социально-бытовой инфраструктуры. Рост народного благосостояния тесно связан с улучшением жилищных условий. Жилищный фонд стал главным общественным богатством городов, удельный вес его в общем объеме основных фондов, подведомственных городским самоуправлениям, составляет 70-80%. Общий объем расходов на содержание жилищного хозяйства составляют около 10% территориального бюджета. Наблюдаемый рост этих расходов обусловлен не только увеличением самого жилого фонда, но и повышением качества строений, их технической оснащенности, заработной платы работников коммунальной сферы. С ростом этажности, технической оснащенности домов возрастают расходы. Так затраты на содержание девяти и шестнадцатиэтажных домов выше, чем затраты на пятиэтажные дома, соответственно на восемнадцать и двадцать три процента. С увеличением объема крупнопанельного домостроения возрастают расходы на капитальный и текущий ремонт. В таких домах эти расходы превышают восстановительную стоимость в 2,5раза, из них 30% приходится на текущий ремонт.

Таким образом в перспективе с развитием в городах многоэтажного и крупнопанельного строительства расходы на содержание жилищного фонда будут возрастать. Все это свидетельствует о необходимости серьезного подхода к вопросам эффективного использования финансовых ресурсов, направляемых на содержание и ремонт жилых домов. Главной задачей при этом должно быть изыскание путей снижения темпов роста расходов и сокращение их.

В затратах на содержание жилых строений значительную часть занимают расходы на оплату труда, которые составляют более 30%. Причинами высокого уровня заработной платы в эксплуатационных расходах в жилищном хозяйстве являются слабая механизация работ, отсутствие автоматизации инженерных систем в домах, широкое применение ручного труда.

Снижение роста расходов на содержание жилищного фонда в значительной степени зависит от улучшения организации его эксплуатации.

Расширение объемов жилищного строительства, увеличение технической оснащенности домов, повышение требовательности к качеству услуг, оказываемых жилищным хозяйством, привели к тому, что существующая система организации эксплуатации жилищного фонда, при которой все основные работы по его содержанию осуществляются силами домохозяйств с их низкой материально-технической базой и производительностью труда, тормозит развитие коммерческого расчета в этой отрасли и дает значительные экономические потери.

Основными путями совершенствования системы эксплуатации жилищного хозяйства, выявления резервов снижения уровня эксплуатационных расходов являются:

- 1) механизация и автоматизация производственных процессов;
- 2) создание специализированных организаций, осуществляющих на высоком техническом уровне обслуживание внутридомовых инженерных систем и ремонт зданий;
- 3) концентрация материальных и финансовых ресурсов, выделяемых в эту отрасль;
- 4) совершенствование системы оплаты труда.

Из общего объема средств выделяемых на содержание жилищного фонда, наибольшая часть направляется на проведение текущего ремонта. Своевременная и в достаточном объеме выделение финансовых и материальных ресурсы на текущий ремонт позволяет содержать жилые дома в технически исправном состоянии. В перспективе по мере увеличения материальных и финансовых возможностей общества и в связи с необходимостью проведения более эффективных мер по сохранению жилищного фонда размер средств выделяемых на текущий ремонт, и их удельный вес в эксплуатационных расходах будут возрастать и могут превысить 50% эксплуатационных расходов.

Вместе с тем в этой сфере жилищного хозяйства имеются возможности наибольших резервов экономии. Одним из условий сокращения трудовых затрат, повышения эффективности средств, выделяемых на текущий ремонт, является концентрация этих работ в специализированных ремонтно-строительных организациях. Создание объединенных диспетчерских служб, специализированных предприятий и передача им на обслуживание технического оборудования домов, проведение текущего и капитального ремонтов жилищного фонда обеспечат эффективное использование средств, а также снижение расходов жилищного хозяйства. Концентрация всего государственного жилищного фонда в ведении местных органов власти даст возможность централизованно проводить научно-обоснованную техническую политику в этой отрасли, шире внедрять автоматизацию и механизацию труда. Это также открывает новые возможности для улучшения обслуживания населения и достижения экономического эффекта.

ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА В ТСЖ

Соловьева А.С., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Виноградова Е.Р., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

За последние несколько лет, резко увеличилось количество ТСЖ (товарищество собственников жилья). Причиной этому стали изменения законодательства, в результате которых государство практически полностью самоустранилось от участия в содержании и финансировании жилого фонда и передало власть в управление собственникам.

Основными характерными особенностями учета в ТСЖ являются:

- ведение бухгалтерского учета;
- большое количество лицевых счетов;
- учет коммунальных услуг;
- учет заявок;
- учет расчетов за оказанные услуги, не входящие в квартплату;
- необходимость отслеживания информации по сбору средств и лимиты по смете.

Поэтому, для объединения этих особенностей учета необходима автоматизация. В настоящее время созданы программные средства, которые способны объединить расчет квартплаты и ведения бухгалтерского учета.

Эти программы предназначены для начисления и учета коммунальных услуг. Они позволяют автоматизировать работу бухгалтера и свести к минимуму вероятность ошибки. Различаются группы между

собой возможностью ведения бухгалтерского учета: в некоторых из решений этого не предусмотрено. Основные функции программных решений для учета в ТСЖ:

1. Учет данных по лицевым счетам: каждая программа содержит список лицевых счетов. В разных конфигурациях может различаться набор реквизитов, отражаемых в лицевом счете, но, в общем, они довольно похожи:

- информация о собственниках;
- информация о помещениях;
- информация по индивидуальным счетчикам;
- информация о проживающих;
- информация о льготниках;
- информация об услугах, подключенных к лицевому счету.

2. Учет начислений по лицевым счетам и счетов поставщиков: с помощью различных отчетов можно получать информацию, сколько и по какой услуге выставлено и оплачено жильцами, и сколько выставлено и оплачено поставщикам.

3. Начисление квартплаты - это учет и распределение оплаты жилищно-коммунальных услуг. Данная функция так же автоматизирована во всех конфигурациях, предназначенных для отрасли ЖКХ.

4. Расчет квартплаты и выписка квитанций - самая трудоемкая операция. Во всех существующих решениях 1С она выполняется автоматически, бухгалтеру требуется лишь выбрать лицевой счет и нажать кнопку "Выполнить". Безусловно, работу по расчету квартплаты можно передавать в ВЦКП (Вычислительный Центр Коллективного Пользования), однако в этом случае не исключена возможность ошибки, вызванная "человеческим фактором".

На сегодняшний день существует более 10 наиболее популярных решений для автоматизации учета предприятий сферы ЖКХ. Они построены как на платформе "1С: Предприятие 8", так и на "1С: Предприятие 7.7". Принципиальных отличий между ними нет, есть лишь небольшие: ведение бухгалтерского учета наряду с расчетом квартплаты, наличие паспортного учета, возможность загрузки данных об оплате из терминалов оплаты ("Экселнет", "Money-Money") и т.д. При выборе программного продукта следует обращать внимание на платформу, наличие необходимого функционала, качество поддержки и стоимость.

Программный продукт «Айлант: Управление ЖКХ 8», разработанный Волгоградской фирмой и предназначен для автоматизации учета на предприятиях сферы жилищно-коммунального хозяйства, а также в специализированных коммерческих и некоммерческих учреждениях, осуществляющих обслуживание жилого фонда.

Механизм расчета начислений основывается на возможности гибкой настройки справочника видов услуг. Данные настройки не ограничивают количество и виды услуг ЖКХ, таким образом, коммунальный учет можно

организовать практически для любого предприятия смежного вида деятельности. Программа является самой распространенной в нашем регионе. Ее используют на УК «Уют», УК «Ярар», ТСЖ «Галицино» и многие другие предприятия этой сферы. Основными функциональными возможностями конфигурации являются:

- учет жилого и нежилого фонда;
- организация справочников видов услуг;
- учет лицевых счетов и сведений о владельцах и проживающих;
- ведение списков приборов учета;
- ввод начальных остатков коммунального учета;
- проведение начислений на услуги ЖКХ для жилых и нежилых помещений;
- организация общих собраний и учет результатов голосования;
- учет корреспонденции;
- интеграция в бухгалтерском и налоговом учете;
- учет и обработка заявок на выполнение работ;
- автоматизация расчета агентского вознаграждения.

Конфигурация «Айлант:Управление ЖКХ 8» не является самостоятельной программой и требует для работы предустановленную платформу «1С: Предприятие 8», конфигурация «Бухгалтерия предприятия».

Таким образом, внедренная конфигурация для учета в ТСЖ позволяет решать ряд специфических для ЖКХ задач.

Используемая литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
2. Федеральный закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
3. Бок Зи Коу. Экономика Японии. Как она? - М.: Экономика, 2002. – 350 с.
4. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. – 1996, № 7.
5. Всё о малом предпринимательстве: полн. практ. рук. / Под ред. А.В. Касьянова. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. - 544 с..
6. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия. - М.: ГроссМедиа, 2008. — 96 с.
7. Еремченко В., Шаповалова Н. Малый и средний бизнес России. Перспективы развития // В курсе правового дела. – 2007, №10.

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Соловьева А.С., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Халтурин Н.В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Переход к рынку определил и поставил перед экономической наукой ряд сложных задач, связанных с комплексной оценкой и управлением повышением эффективности строительного производства в новых условиях хозяйствования. Это обусловлено сменой задач и критериев оценки эффективности производства, изменением характера влияния внешних и внутренних факторов на управление повышением эффективности строительного производства, высокой динамикой рыночных условий функционирования строительных предприятий, ориентацией производства на удовлетворение спроса различных слоев населения и на получение при этом наилучших конечных результатов, а также необходимостью регулярного повышения конкурентоспособности строительной продукции.

Таким образом, возникла объективная необходимость в переосмыслении понятия эффективности производства и в разработке новых подходов к решению задач по оценке, обеспечению и повышению управления эффективностью работы строительных предприятий. Это, в свою очередь, предполагает формирование новых методов планирования и реализации мероприятий, направленных на увеличение объемов производства продукции, пользующейся высоким спросом, управления наилучшим использованием имеющихся ресурсов, снижение себестоимости и систематическое улучшение качества продукции. В достижении данных целей исключительное значение имеет соответствующая ориентация всего хозяйствующего механизма на рациональное использование экономических рычагов и стимулов развития строительного производства.

Следует отметить, что в настоящее время проблемами оценки, обеспечения и повышения эффективности производства занимается большое количество российских и зарубежных ученых. Однако, к сожалению, современная экономическая наука все еще не обеспечила эффективного решения рассмотренных выше проблем с учетом высокой динамики рыночных условий хозяйствования и высоких требований повышения конкурентоспособности строительных предприятий, как одного из важнейших факторов обеспечения эффективности функционирования в условиях рынка. В этой связи разработка и совершенствование методологических основ комплексной оценки и управления повышением эффективности строительного производства в новых условиях хозяйствования является весьма актуальной проблемой для экономической науки и хозяйственной практики.

Для повышения адекватности эффективность строительного производства должна оцениваться системой, включающей как отдельные, так и обобщающие показатели, отражающие различные стороны производственной деятельности строительных предприятий и их взаимодействия с окружающей средой. При этом, построение комплексной системы показателей для оценки деятельности предприятий представляет собой сложную проблему. Еще более сложным и нерешенным вопросом является адекватность отражения в оценке степени напряженности работы предприятия, то есть насколько используются им имеющиеся резервы и потенциальные возможности на протяжении всего отчетного периода. Для управления повышением эффективности строительного производства, помимо оценки состояния строительного предприятия необходимо учитывать и действующие на него факторы:

- использование в производстве высокопроизводительной строительной техники и современных технологий;
- эффективное управление процессом строительного производства, базирующегося на оптимальном принятии решений;
- проведение глубоких маркетинговых исследований: во-первых, потребительского рынка готовой строительной продукции и услуг, во-вторых, рынка строительных материалов, строительных машин и механизмов;
- своевременное внедрение в производство инновационной строительной продукции;
- высокий профессионализм менеджеров и производственных рабочих основных строительных специальностей, а также эффективное поощрение их производственной деятельности.

Следовательно, проблема обеспечения эффективности по своей сути сводится к проблеме выбора, которая обычно касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. При этом следует отметить, что используемые сегодня на практике показатели и критерии являются итоговыми и не позволяют оценивать эффективность деятельности строительного предприятия в произвольные моменты времени на протяжении всего отчетного периода.

Поэтому систему итоговых показателей необходимо дополнить динамическими и усредненными за отчетный период критериями и показателями оценки, позволяющими вносить в производственный процесс необходимые коррективы в произвольные моменты времени и на этой основе обеспечить адаптивное управление этим процессом в изменяющихся условиях рынка. Для повышения адекватности оценки эффективности строительного производства необходимо учитывать интенсивность использования потенциальных возможностей строительного предприятия. Для этого при оценке эффективности работы различных строительных предприятий необходимо учитывать поправки на загрузку их производственного потенциала на протяжении всего отчетного

периода и длительность времени отчетного периода. Другими словами оценивать эффективность деятельности строительного предприятия необходимо с учетом загрузки его производственного потенциала в единицу времени.

Таким образом, одним из необходимых и обязательных условий определения эффективности хозяйственной деятельности является использование только объективной и достоверной информации, позволяющей адекватно оценить работу строительного предприятия.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖКХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Антонян О.Н., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Кощева В.С., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В последние годы проблемы, связанные с функционированием ЖКХ, стали объектом всестороннего пристального внимания, однако серьезных позитивных изменений в этой сфере к настоящему времени не произошло. Более того, наблюдается ухудшение как технического, так и финансового положения этого многоотраслевого комплекса. ЖКХ по-прежнему характеризуется отсутствием эффективных экономических отношений и низким качеством предоставляемых услуг. Высокая степень износа основных фондов, тяжелая финансовая ситуация на предприятиях ЖКХ, не до конца прозрачные правила бизнеса делают отрасль непривлекательной для инвесторов. Следовательно, системный характер проблем в ЖКХ требует серьезных политических и экономических решений на государственном уровне.

Стоит отметить, что ЖКХ находится в состоянии реформирования. Вместе с тем рост правонарушений, выявленных Государственной жилищной инспекцией Российской Федерации, свидетельствует о том, что жилищный фонд остро нуждается в ремонте и все более ветшает, что говорит о быстро нарастающем кризисе в ЖКХ.

Сегодня ЖКХ всех регионов испытывают большие трудности и сильно отстают от современных требований. Одна из основных причин этого - нехватка средств, выделяемых из бюджетов всех уровней, а также повсеместные неплатежи и несвоевременная оплата жилищно-коммунальных услуг населением. Да и инвестиционные вложения обходят стороной эту отрасль.

Действующее законодательство не обеспечивает системного решения проблем управления ЖКХ и не соответствует рыночным правилам поведения хозяйствующих субъектов, населения и работников ЖКХ.

В этих условиях задача местных органов власти заключается в разработке комплекса мер, способствующих повышению инвестиционной привлекательности ЖКХ муниципального образования, в том числе:

1. Создание правовой среды по инвестиционному проектированию в сфере ЖКХ, учитывающей территориальные особенности.
2. Организация конкурсов инвестиционных проектов и отбор наиболее эффективных вариантов.
3. Контроль за процессом реализации инвестиционных проектов.
4. Содействие практической реализации эффективных инвестиционных проектов (налоговые льготы, поручительства, гарантии, финансовая помощь в виде дотаций, субсидий, бюджетных ссуд и др.).
5. Создание информационной базы об экономическом потенциале муниципального образования, состоянии ЖКХ и его предприятий.

Жилищно-коммунальная реформа не может быть успешной без применения новых методов эксплуатации и более совершенных технологий, использования современных машин, механизмов, приборов и средств управления.

Жилищно-коммунальное хозяйство — одна из самых крупных отраслей экономики России. На долю ЖКХ приходится около четверти основных фондов страны, коммунальная энергетика потребляет более 20% электроэнергии и около 45% тепловой энергии. К числу наиболее важных составляющих ЖКХ следует отнести содержание и эксплуатацию жилищного фонда, водоснабжение и водоотведение, тепло- и электроснабжение, санитарную очистку городов, дорожно-мостовое хозяйство, благоустройство и содержание территорий населенных мест.

Критическая ситуация в ЖКХ сложилась во многом из-за практически полного ухода государства из этой сферы. Прежде всего, это выразилось в резком снижении финансирования отрасли. По сравнению с советским временем финансирование из федерального бюджета сократилось на два порядка.

Итак, жилищно-коммунальное хозяйство - это многофункциональный комплекс, который включает в себя взаимозависимые, но в то же время и достаточно автономные предприятия и организации социальной и производственной сфер. Производственная структура ЖКХ в настоящее время интегрирует более 30 видов деятельности, ведущие из которых жилищное хозяйство, теплоснабжение, холодное и горячее водоснабжение, водоотведение и очистка сточных вод.

Более детально хотелось бы рассмотреть такую составляющую ЖКХ как водоснабжение и водоотведение, так как вода всегда была и будет оставаться незаменимым ресурсом, без которого невозможна жизнь человека.

Состояние питьевого водоснабжения остается одной из актуальных проблем на территории Российской Федерации, представляющих реальную угрозу здоровью населения.

В соответствии с представленной территориальными управлениями Роспотребнадзора информацией неудовлетворительное качество воды связано со следующими причинами:

- отсутствием зон санитарной охраны водоемных объектов;
- несоблюдением режима зон санитарной охраны: санитарно-оздоровительные мероприятия в зонах санитарной охраны водоемных объектов водопользователями не выполняются;
- несвоевременной корректировкой водопользователями проектов зон санитарной охраны (в порядке внедрения СанПиН 2.1.4.1110-02 "Зоны санитарной охраны источников водоснабжения и водопроводов питьевого назначения");
- использованием в водоподготовке технически и морально устаревших технологий, сооружений;
- изношенностью водозаборных сооружений и разводящих сетей;
- частой реорганизацией предприятий, при которой объекты водоснабжения остаются "бесхозными";
- отсутствием лицензированных организаций по ремонту и эксплуатации водопроводных сетей на селе;
- перебоями в энергоснабжении.

Серьезной проблемой остается техническое состояние разводящих сетей водоснабжения. Ежегодно возрастает количество аварий на водопроводных и канализационных сетях, устранение которых проводится несвоевременно и некачественно, что нередко приводит к возникновению вспышек острых кишечных инфекционных заболеваний водного характера,

В ряде субъектов Российской Федерации продолжается сброс неочищенных сточных или недостаточно очищенных сточных вод в водоемы.

Причинами сброса сточных вод в водоемы без очистки являются: нарушения эксплуатации очистных сооружений, где количество стоков превышает проектную мощность очистных сооружений; отсутствие очистных сооружений; физически и морально устаревшие очистные сооружения, не соответствующие современным требованиям по степени очистки; аварийные ситуации.

Основными источниками загрязнений открытых водоемов в местах водопользования населения продолжают оставаться промышленные предприятия, жилищно-коммунальные объекты, животноводческие комплексы, суда внутреннего и смешанного плавания, склады минеральных удобрений и агрохимикатов, мойка автотранспорта вблизи водоемов.

Во многих городах Российской Федерации для обеззараживания стоков применяются "классические" технологии - обеззараживание хлором. Недостатками "классического" метода обеззараживания являются:

сложности при транспортировке хлора, хранении, дозировании, неэффективность хлора в отношении вирусов.

Внедрение новых методов обеззараживания сточных вод ведется медленно из-за отсутствия финансирования. Методы обеззараживания сточных вод с использованием УФО имеются на единичных очистных сооружениях.

В настоящее время ведется работа по рассмотрению проектов технических регламентов по водоснабжению и водоотведению, что позволит в соответствии с законом о техническом регулировании гармонизировать законодательство Российской Федерации в области питьевого водоснабжения с международными стандартами. Вместе с внесением изменений в законодательство нужно проводить реформы в техническом снабжении и возобновлении основных фондов, это в первую очередь связано с использованием новых технологий в области водоснабжения и водоотведения, которые позволят улучшить качество воды. Только такой комплексный подход позволит решить все сформировавшиеся проблемы в этой области.

ФОНД РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Попов Ю.Л., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Ларин Н.В., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Из-за кризисного спада в строительстве площадь ветхого и аварийного жилья в стране только увеличивается. Более того, количество подобного жилья на территории РФ растет катастрофическими темпами, и через несколько лет может начаться его обрушение. Растущие квадраты непригодного жилья в России - один из основных показателей низкого благосостояния основной массы населения страны, свидетельство нарастающей бедности, правда, связанной не с уровнем доходов, а с условиями проживания.

На сегодняшний день общий объем жилищного фонда Волгоградской области оценивается на уровне 55 млн. кв. м. При этом наиболее распространенным сегментом жилья является эконом-класс, широко представленный домами 50-х - 70-х годов постройки (так называемыми "хрущевками" и "брежневками"). Однако именно в этом сегменте сконцентрирована основная часть ветхих и аварийных зданий. Существующее жилье новой постройки не превышает 9 %.

Таким образом, жилой фонд на сегодняшний день имеет неудовлетворительную структуру, как с точки зрения комфортности

проживания, так и с точки зрения общего технического состояния строений и коммуникаций, обусловленного высоким износом наибольшей части жилья, построенного более 25 лет назад.

Одними из приоритетных задач жилищно-коммунальной реформы является расселение граждан из аварийного жилищного фонда высокой степени физического износа, а также проведение капитального ремонта многоквартирных домов. Наличие подобного жилья не только угрожает безопасности и комфортности проживания жителей, но и портит внешний вид городов и поселений страны, что в свою очередь вызывает социальную напряженность в обществе.

Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства — некоммерческая организация в организационно-правовой форме государственной корпорации по созданию безопасных и благоприятных условий проживания граждан и стимулированию реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формированию эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрению ресурсосберегающих технологий путем предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда.

Первоначальный имущественный взнос Российской Федерации в бюджет Фонда за счет дополнительных доходов государства составляет 240 млрд руб. (декабрь 2007 г.) В 2010 году дополнительно было выделено еще 25 млрд.рублей. Срок работы Фонда 2008-2012 г.г.

Региональные адресные программы капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилищного фонда формируются на основании муниципальных адресных программ и утверждаются постановлениями Администрации Волгоградской области. Источниками финансирования этих программ являются средства Фонда, областного и местного бюджетов, а в программе капитального ремонта МКД и обязательное доленое софинансирование собственников жилых помещений домов в размере не менее 5 %. После этого регион формирует заявку на предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда, производит заполнение соответствующих форм, представляет перечень документов, подтверждающих готовность субъекта РФ к реализации Федерального закона от 21 июля 2007г.№ 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», и осуществляет защиту необходимых средств в Фонде.

Волгоградская область одна из первых получила в 2008 году средства на реализацию региональных адресных программ капитального ремонта многоквартирных домов и строительства новых домов для переселения граждан из аварийного жилья.

За четыре года (2008-2011г.г.) Волгоградской областью было защищено семь заявок и получено средств на региональные программы в размере 6 272,8 млн.руб.

Эти средства были направлены на проведение капитального ремонта 1 514 многоквартирных домов, общей площадью – 5 425,59 тыс. м², в которых проживают 220 245 человек, а также предоставление квартир в новых домах 4 986 жителям, 243 аварийных домов, общей площадью – 85,07 тыс. м².

Средства, выделенные Фондом, Волгоградской области позволили отремонтировать лишь 16% жилого фонда, подлежащего модернизации и капитальному ремонту, и ликвидировать 62 % аварийного фонда с высокой степенью износа. В этой связи необходимо продолжить деятельность фонда, с этой целью правительство планирует продлить деятельность Фонда до 1 января 2016 года только в части финансирования программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда. Что касается исполнения программ капитального ремонта многоквартирных домов, то предусматривается создание региональных фондов капитального ремонта. Финансовая поддержка Фонда позволила не только отремонтировать дома, ликвидировать аварийное жильё, но и повысить уровень самосознания жителей, которые с большей ответственностью стали относиться к сохранности общей долевой собственности многоквартирных домов.

Фонд был создан в качестве «рычага оздоровления и модернизации» жилищно-коммунальной сферы в России. И теперь, после нескольких лет плодотворной работы Фонда в этом направлении, в целом можно говорить о том, что российское ЖКХ неуклонно становится полноценной и привлекательной для частных инвестиций отраслью, успешность которой прямо зависит от качества предоставляемых услуг.

Промежуточные итоги реформирования ЖКХ региона дают основание говорить о позитивных сдвигах в данной отрасли экономики, а также об активной позиции органов исполнительной власти в решении системных проблем.

Используемая литература:

1. Федеральный закон № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».
2. Материалы Департамента ЖКХ Минрегиона России. Мониторинг преобразований в жилищно-коммунальном комплексе Российской Федерации // Управление многоквартирным домом. – 2009. – №8. – С. 51-57.
3. Сайт государственной корпорации Фонд содействия реформирования ЖКХ – www.reformagkh.ru, www.fondgkh.ru.

ПРОБЛЕМА РЫНКА ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Борисов А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Тузова Ю.В., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Жилищная проблема является одной из наиболее актуальных тем современной Российской действительности. От того, насколько население будет обеспечено доступным жильем, зависит и социальная стабильность государства в условиях кризиса. Одна из каждой тридцати российских семей живет в доме, который почти не защищает ни от холода, ни от дождя, а порой грозит обрушиться. Треть всего жилого фонда страны является ветхим, а многие семьи до сих пор живут в коммунальных квартирах и общежитиях. Приобретение отдельного жилья – важнейший вопрос для молодых людей, создающих семью и планирующих растить и воспитывать детей.

Рынок жилья является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка недвижимости и несет особую социальную нагрузку. Обеспеченность жильем и его доступность для населения напрямую влияют на уровень жизни, сказываются на рождаемости и темпах прироста населения, отражаются на его экономической культуре, поскольку приобретение жилья требует значительных затрат денежных средств, и моменту покупки обычно предшествует длительный период накопления. Массовый рынок жилья необходим как для решения социальных проблем, так и для развития экономики в целом.

По состоянию на конец 2010 г., 61% россиян были не удовлетворены своими жилищными условиями. Более того, эта цифра имеет тенденцию к росту. Потребность в жилье в России огромна. Обеспеченность жильем в регионах РФ практически в 2 раза ниже минимально допустимой по международным стандартам, в улучшении жилищных условий нуждается около 60% российских семей, а потребность в строительстве жилья составляет 46% от существующего жилищного фонда. Ситуация усугубляется ветхостью и аварийностью значительной части имеющегося жилого фонда, а также его несоответствием современным рыночным требованиям.

В 2010 г. в стране было введено в эксплуатацию всего 50,3 млн.м² жилья, что позволило улучшить жилищные условия только 230 тыс. семей (или 0,7% желающих). При таких темпах роста и при сохранении существующих механизмов развития сектора жилищного строительства в текущем году мы можем надеяться только на 55-60 млн.м².

Кроме того, необходимо принимать во внимание структуру существующего жилищного фонда страны. Общий его объем достиг 2950 млн. м². Но только 39% жилищного фонда (1116,8 млн. м²) имеют износ до

30%. Около 56% жилья имеют износ от 30 до 65%, а 3,2% жилья, или 88,7 млн. м², и вовсе фактически непригодны для проживания. Это ветхий и аварийный жилищный фонд, подлежащий сносу. Еще 35,7 млн. м² с износом выше 65% близки к тому, чтобы быть признанными ветхими и аварийными. Процесс выбытия жилищного фонда, признания его ветхим и аварийным, к сожалению, не прекращается. С 2000 г., т. е. менее чем за 15 лет, объем ветхого и аварийного жилья в стране удвоился.

В общем виде проблема формирования рынка доступного жилья включает в себя два блока проблем:

Первый блок – это повышение платежеспособного спроса населения. В этой связи следует рассматривать различные финансовые схемы: ипотечные жилищные кредиты, кредитование индивидуального строительства, накопительные схемы, варианты государственной поддержки отдельных социальных категорий граждан.

Другой блок проблем – это внутренние ресурсы строительного комплекса, возможность увеличения объемов строительства при снижении его себестоимости.

Последние несколько лет в России наблюдался беспрецедентный рост цен на жилую недвижимость. Средняя стоимость одного квадратного метра жилья в Москве только в 2010 — первой половине 2011 г. то есть за полтора года, выросла более чем вдвое.

Рост спроса на недвижимость должен неминуемо вызвать увеличение предложения, то есть рост объемов строительства жилья. Однако существует проблема, связанная с тем, что *предложение жилья всегда растет медленно по причине чрезвычайно низкой его эластичности.*

Во-первых, у строительства жилья очень длительный производственный цикл, причем в нашей стране он один из самых больших в мире.

Во-вторых, строительство жилья предполагает выделение площадок под строительство, количество которых ограничено.

В-третьих, недостаточно жилье построить. Оно должно быть обеспечено инженерной инфраструктурой, теплом, электричеством, канализацией и т. д.

В-четвертых, строительство жилья невозможно без привлечения значительных финансовых ресурсов.

В результате строители, с одной стороны, не могут быстро нарастить объем предложения жилья, а с другой — опасаются это делать, так как в условиях снижения спроса они не смогут остановить уже начатые строительные проекты и будут нести значительные убытки.

В последние годы Россия переживает ипотечный бум. В целом по стране количество ипотечных сделок только за год выросло в 2 раза.

Основная проблема в развитии ипотечного кредитования состоит в том, что ипотека недоступна для широкого слоя населения. Причинами являются следующие:

1. бюрократическая волокита
2. слишком высокий первоначальный взнос
3. высокие кредитные ставки. Сегодня процентные ставки не опускаются ниже 11% (11-15%). Очевидно, что в ближайшее время снизить ставку будет возможно только при государственной поддержке за счет бюджетных источников.

Мероприятия, позволяющие улучшить данную ситуацию:

- 1) социальная ипотека – приобретение жилья с использованием ипотечного жилищного кредитования при финансовой поддержке со стороны государства
- 2) снижение минимально допустимого размера первоначального взноса
- 3) установление льготных условий кредитования
- 4) увеличение объемов жилищного строительства для снижения процентных ставок.

Существует еще одна проблема, которая заключается в невозможности приобретения квартиры человеком из-за постоянного удорожания жилья.

Государство, заботясь о российских гражданах, разработало национальный проект, чтобы улучшить состояние рынка жилой недвижимости, состояние рынка жилой недвижимости нельзя назвать удовлетворительным, то есть реализация данной программы осуществляется медленными темпами. Существуют незначительные сдвиги (уменьшается фонд аварийного и ветхого жилья, улучшается благоустройство квартир), но запланированного улучшения жилищных условий населения не происходит.

В результате, темпы строительства ежегодно уменьшаются, вследствие этого, предложение жилья не удовлетворяет спрос на него, а значит, растут цены на квартиры, делая их все более недоступными для населения. Таким образом, доступное жилье – это отдаленная перспектива для жителей России.

И в завершение необходимо особо отметить, что основная проблема жилья в России – это существующий взгляд на жилищное проектирование. Проблема жилья в России – это вопрос не экономический или архитектурный, а политический. И ее разрешение – это стратегическая политическая задача, необходимо политическое решение, направленное на создание образов жилья, их пропаганду, проектирование типологии жилья. Политикам необходимо указать архитекторам, какого типа жилье необходимо создавать, а от какого необходимо отказаться. Новый взгляд на жилищное проектирование должен быть положен в основу национальных проектов в сфере жилья.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Новикова Г. Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Седова А.С., ст. гр. Арх-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одним из наиболее острых вопросов в социальной экономике, России, стоит вопрос реформирования, преобразования и развития жилищной сферы, которая является не просто одной из отраслей экономики, но и сферой жизнеобеспечения российских граждан. Основными отраслями жилищной сферы являются жилищное хозяйство и жилищное строительство, которые обеспечивают воспроизводство и содержание жилищного фонда, а также поставки жилищно-коммунальных услуг непосредственным потребителям. В нашей стране уровень развития жилищной сферы не соответствует нормативным требованиям: возложенные на неё задачи выполняются далеко не в полной мере, что в значительной степени влияет на снижение качества жизни населения. В результате жилищная проблема остается одной из важнейших социальных проблем в стране.

Жилищная сфера испытывает значительные трудности, которые связаны с острым отсутствием продуманной жилищной политики, монополизацией рынка управления и эксплуатации жилой недвижимости, дефицитом финансов, устаревшей нормативной строительной базы, отсутствием синхронизации различных областей законодательства, с трудностями внедрения новых технологий — строительных, управленческих, информационных, а также нехватка квалифицированных работников способных применять данные технологии.

На сегодняшний день субъект управления жилищной сферой практически отсутствует, что препятствует развитию жилищного строительства, а это затрудняет решение жилищной проблемы и формирование рынка доступного жилья и обеспечивающее комфортных условий проживания гражданам России.

В основу жилищной сферы города входит жилищный фонд (т.е форма собственности - смешанная, в основном муниципальная и частная (приватизированное жилье), износ - более 53%. Из 2,8 млрд. кв. м. жилья около 300 млн. кв. м. - ветхое и аварийное, в том числе многоквартирное - 90 млн. кв. м. Ежегодный прирост аварийного ветхого жилья составляет 10-15%.)

Жилищный фонд это совокупность всех жилых помещений: жилые дома, специализированные дома (общежития, интернаты, гимназии и т.д.), жилые служебные помещения пригодные для проживания. Суть жилищной проблемы заключается нехватке жилья, обеспечения доступности жилья

для граждан соответствующего нормативным и потребительским требованиям, для значительной части населения.

Согласно исследованиям¹², на сегодняшний день более 40% населения России живет в жилье, не отвечающем современным требованиям благоустройства и комфортности. Около 3,1 млн. семей стоят на учете местных органах самоуправления в качестве нуждающихся в жилых помещениях. По данным социологических опросов, в настоящее время не удовлетворены своими жилищными условиями более 60% семей страны. При этом фактически улучшить свои жилищные условия при существующем уровне доходов и цен на жилье могут не более 20% граждан Российской Федерации.

- Отсутствие современных видов благоустройства и конструктивные недостатки жилых зданий приводят к завышенному потреблению энергоресурсов и воды. Это объясняется тем, что значительная часть домов России (в некоторых регионах до 80%) составляют дома из сборного железобетона, имеющие значительные теплопотери, которые к тому же на 20-30% выше проектных из-за низкого качества строительства и эксплуатации. В результате показатели удельного теплопотребления в таких зданиях в 2-4 раза превышают аналогичные показатели в странах Европы и Америки с близкими климатическими условиями.

- Невыполнение требований по содержанию и современному ремонту, жилищного фонда приводит к ухудшению технического состояния жилья.

- Отсутствие реального собственника и эффективного управления жилищным фондом в современных условиях, а также бесхозяйственное отношение к жилью.

- Проблема предоставления земельных участков под строительство. Муниципалитеты обязаны по градостроительному кодексу передавать участки застройщикам на аукционах. Однако для участия застройщики должны подготовить определенную документацию, это требует времени и финансовых затрат, что увеличивает себестоимость жилья.

Т.е., как видим жилищная проблема является весьма многогранной, требующей немалых усилий по ее решению. Основные пути решения жилищной проблемы:

- к ремонту домов, находящихся в аварийном состоянии, привлекать частных инвесторов. В качестве платы за ремонт можно предоставлять им в оплату квартиры.

- повышение доступности жилья для широких слоев населения (создание благоприятных условий для развития рынка жилья и жилищных,

¹² Долгосрочная стратегия массового строительства жилья для всех категорий граждан в Российской Федерации (до 2025 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fregat51.narod.ru/ARHIV/Strategy_mass_building.pdf

стимулирование развития систем жилищного кредитования, в том числе ипотеки, использование муниципальных жилищных займов);

- совершенствование системы обеспечения жильем социально незащищенных категорий населения (разработка эффективных систем целевой поддержки социально незащищенных групп населения, усиление принципа адресности государственной и муниципальной помощи, предоставление бесплатного или дешевого муниципального жилья и т.д.);

- совершенствование градостроительных, архитектурно-планировочных и экологических подходов к формированию благоприятной жилой среды (развитие качественной малоэтажной и смешанной застройки, переход от типовых проектов к индивидуальным и образцовым, развитие комплексной застройки, включающей благоустройство территории);

- реконструировать и ликвидировать ветхий и аварийный жилищный фондов в объеме около 90 млн. кв. м.

- для повышения уровня эффективности эксплуатации зданий и снижения затрат, необходимо повысить качество ремонтов. Основой при подготовке ремонтной технической документации должны служить данные инструментальной диагностики, позволяющие определить оптимальные и технические решения.

- для того чтобы решить проблемы, связанные с приобретением населением доступного жилья, необходимо создать смешанную форму государственно-частных партнерств. Соответствующе соединить преимущества частного и государственного строительства.

- создать юридические условия, при которых применение эффективных технологий стало бы экономически выгодным для любого участника хозяйственной деятельности в стране;

- внести изменения в градостроительный кодекс.

Необходимые условия для практической реализации жилищных реформ:

- экономическая, социальная политическая и стабильность;
- средний уровень жизни большинства населения;
- наличие развитого рынка жилья;
- долгосрочного кредитования и страхования;
- надежное и устойчивое действие механизма инвестирования.

К сожалению, в нашей стране эти условия еще не сложились. Жилищное строительство требует значительных вложений или инвестиций, которых на современном этапе недостаточно для динамичного развития, в следствие быстрого решения проблем невозможно. Это не означает, что жилищной проблемы должны быть отстранены на долгий срок. Развитие жилищного строительства и повышение уровня содержания жилищного фонда возможно в современных условиях при наличии благоприятных условиях, и присутствие подходящих направлений в изменении макроэкономической ситуации страны.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖКХ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент, каф. ЭУПС,
Гречишникова К., Семенюк А., ст. гр. ЭУН-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современном урбанизированном обществе одной из важнейших отраслей деятельности человека является жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Нельзя представить функционирование города, нормальную жизнедеятельность населения без городского благоустройства (дорог, освещения, озеленения, очистки территории и вывоза мусора). Следовательно, услуги ЖКХ — важный фактор развития материального производства и воспроизводства рабочей силы.

Являясь важной частью народного хозяйства страны, эта отрасль требует выделения на свое содержание и развитие значительного объема финансовых ресурсов. Отрасль имеет двусторонние отношение с бюджетом, которые складывались в пользу отрасли. Она получает средств из бюджета больше, чем вносит в него.

Источниками финансирования расходов на содержание и развитие ЖКХ являются:

- бюджетные средства;
- средства, получаемые жилищно-коммунальными предприятиями за реализацию своих услуг и продукции юридическим и физическим лицам;
- средства предприятий на содержание принадлежащих им жилищно-коммунальных объектов.

До проведения реформы ЖКХ наибольшая часть финансовых ресурсов, необходимых для содержания и развития этой отрасли, поступала из бюджета.

В консолидированном бюджете России расходы на ЖКХ составляют примерно 14% общих расходов. При этом ассигнования на ЖКХ почти полностью выделяются из территориальных бюджетов. Из общей суммы средств, направляемых на финансирование ЖКХ, 35% приходится на региональные бюджеты и 65% — на местные бюджеты.

В связи с тем, что почти все бюджетные расходы на ЖКХ финансируются из территориальных бюджетов, доля этих затрат в общем объеме расходов территориальных бюджетов довольно высока — 26%, в том числе в региональных бюджетах — 22%, в местных — 29%.

Роль бюджетных средств в финансировании отдельных подотраслей ЖКХ неодинакова. Полностью за счет бюджетных ассигнований финансируются дорожное хозяйство, озеленение, освещение и уборка территорий населенных мест. Водопроводно-канализационное хозяйство получает лишь средства бюджета на капитальные вложения. Городской

пассажирский транспорт, жилищное хозяйство и теплоэнергетика для отопления жилых домов требуют выделения бюджетных дотаций.

Жилищное хозяйство — одна из важнейших отраслей социально-бытовой инфраструктуры. Рост народного благосостояния тесно связан с улучшением жилищных условий.

Источниками доходов жилищного хозяйства являются:

- квартирная плата;
- арендная плата;
- сборы с арендаторов на эксплуатационные расходы;
- прочие доходы.

Главные источники доходов — это квартирная и арендная платы. Удельный вес их в доходах достигает 80%.

В общем объеме доходов, получаемых жилищными организациями, квартирная плата не превышает 55%.

Следующим по значению источником доходов муниципального жилищного хозяйства являются арендная плата и сборы с арендаторов на эксплуатационные расходы домохозяйств. Их доля в доходах составляет около 30%. Вполне естественно, что, если учитывать тенденцию к росту эксплуатационных расходов жилищного хозяйства и исходить из необходимости укрепления его финансового положения, значение арендной платы как источника доходов должно увеличиваться.

Повышение рентабельности домохозяйств связано с укреплением коммерческого расчета. Для этого требуется создание определенных условий, в том числе увеличение источников доходов, позволяющих покрывать все эксплуатационные расходы. При переходе на коммерческий расчет и ликвидации дотаций как источника покрытия эксплуатационных расходов улучшится финансовая деятельность домохозяйств, усилится их стремление к эффективному использованию средств и к максимальному выявлению резервов доходов.

Взаимоотношения жилищного хозяйства с бюджетом будут строиться на общей для всех отраслей налоговой основе, то есть жилищные организации будут платить налоги. В то же время следует отметить, что и из бюджета будут выделяться ассигнования на муниципальное жилищное строительство.

Реформирование системы финансирования строительства и приобретения жилья является в настоящее время одной из самых актуальных и приоритетных задач жилищной политики органов государственной власти.

За период, прошедший с начала реформирования жилищной сферы, произошли кардинальные изменения в источниках финансирования строительства и приобретения жилья. Бюджетные источники перестали играть основополагающую роль, значительное место в системе финансирования теперь отводится внебюджетным источникам, прежде всего средствам частных инвесторов (в том числе населения),

привлекаемым к строительству жилья. При этом система жилищного строительства, в первую очередь, опирается на прямые частные инвестиции, а не на кредитные ресурсы, такая же ситуация характерна и для вторичного рынка жилья.

Основными проблемами в сфере финансирования жилищного строительства являются:

1. невысокий уровень доходов населения, сопровождающийся недостаточной степенью доверия граждан к участникам жилищного рынка;
2. ограниченный объем бюджетных ресурсов;
3. неразвитость системы кредитования приобретения жилья.

На наш взгляд, перспективным является сочетание применения бюджетных и рыночных моделей финансирования жилищного строительства, в том числе на принципах софинансирования, с целью максимально эффективного использования бюджетных и внебюджетных средств. С одной стороны, будет продолжено предоставление бесплатного жилья отдельным категориям населения в соответствии с действующим законодательством, с другой стороны, неизбежно создание эффективных рыночных механизмов самообеспечения граждан жильем, поскольку в современных условиях возможности бюджетов ограничены.

Благодаря эффективному применению бюджетных и рыночных моделей финансирования, в Волгоградской области в 2011 году ведется строительство свыше 100 объектов жилищно-коммунального хозяйства и социальной сферы, и на эти цели в областном бюджете предусмотрено 4,6 миллиардов рублей.

Также в этом году планируется ввод в эксплуатацию 10 объектов образования, 14 объектов здравоохранения, шести физкультурно-оздоровительных комплексов, строительство более 300 километров газовых сетей, 18 дорог и подъездов к населенным пунктам, 41 километров сетей водоснабжения, пять объектов ЖКХ, 826 погонных метров берегоукрепления.

За 9 месяцев текущего года объем ввода жилья по Волгоградской области составил 354 тыс. кв. метров или 109% к соответствующему периоду прошлого года. При этом активно развивается индивидуальное строительство, за январь-сентябрь введено 254 тыс. кв. метров, что составило 116% к уровню 2010 года. В стадии строительства находятся 99 многоквартирных жилых домов, общей площадью более 1 млн. кв. метров.

В нашей области широко обсуждается тема развития строительной отрасли в регионе. В текущем году разработана и находится на утверждении концепция развития строительного комплекса. В числе ее основных задач - развитие жилищного строительства путем стимулирования возведения жилья эконом-класса, доступность стоимости «квадратных метров», обеспечение требований экологичности и комфортности, ввод объектов социальной инфраструктуры.

В 2011 году впервые за последние несколько лет дан импульс к развитию территорий комплексной застройки. В Волгограде начался процесс выделения земельных участков. Сегодня в городе идет реализация сразу нескольких крупных инфраструктурных проектов, в которых, в том числе, предусмотрены квартиры эконом-класса. Это жилые комплексы «Родниковая долина» в Советском районе, «Санаторный» в Кировском районе, комплексная застройка, которую ведет в Дзержинском районе компания «Евро-Дом».

Также в области планируется развивать сегмент ипотечного кредитования. Комитетом по строительству администрации региона разрабатывается программа по субсидированию за счет бюджета части процентной ставки по ипотечным кредитам для населения. Программа ставит своей задачей стимулировать спрос на жилье. Действенную поддержку отрасли может оказать и создание регионального залогового фонда, который объединит объекты государственной собственности. Этот ресурс может быть использован в качестве залогового инструмента при получении кредитных средств для реализации крупных инфраструктурных проектов.

Процесс реформирования ЖКХ в Волгоградской области в предшествующие несколько лет был достаточно активным, апробировались новые рыночные механизмы управления этой сферы хозяйства. Все принятые меры направлены на успешное решение проблемы привлечения финансовых ресурсов для модернизации жилищно-коммунального хозяйства, эффективное использование финансовых ресурсов дает возможность предположить, что данная область в перспективе будет процветающей.

Используемая литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
2. Федеральный закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
3. Бок Зи Коу. Экономика Японии. Как она? - М.: Экономика, 2002. – 350 с.
4. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. – 1996, № 7.
5. Всё о малом предпринимательстве: полн. практ. рук. / Под ред. А.В. Касьянова. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. - 544 с..
6. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия. - М.: ГроссМедиа, 2008. — 96 с.

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО - РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЖИЛЬЯ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Рогова Н.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭТиЭП,
Кольнова М.В., ст. гр. ФиК-1-09

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Несмотря на уменьшение прироста населения в России в целом, в крупных городах происходит постоянное увеличение числа жителей. Правительство всерьез озаботилось обеспечением граждан России доступным жильем. Преимущества малоэтажного жилищного строительства при реализации проектов комплексного освоения территорий настолько очевидны, что даже удивительно, почему в предыдущие годы российские власти практически не уделяли никакого внимания развитию этого сектора жилищного строительства.

Во-первых, такая застройка приемлема для совершенно разных регионов Российской Федерации, в том числе возможна к реализации в проблемных для ведения строительных работ районах – со сложным рельефом или даже с высокой сейсмичностью.

Во-вторых, малоэтажки довольно быстро возводятся. Сегодня, благодаря современным технологиям, полный цикл строительства дома (от фундамента до отделки) занимает от месяца до полугода.

В-третьих, рыночная стоимость таких домов вполне сопоставима с ценой жилья эконом - класса в многоэтажных домах, а нередко она даже и ниже.

Есть еще ряд неоспоримых достоинств у малоэтажного жилья. Так, по экологическим характеристикам оно вполне соответствует современным требованиям эксплуатации. Применяемые ныне уже повсеместно энергоэффективные технологии позволяют снизить расходы на эксплуатацию такого дома примерно в 3,5 раза.

Кроме того, малоэтажный тип застройки предоставляет широкие возможности для малого и среднего бизнеса, поскольку не требует масштабного привлечения тяжелой, специальной техники, не требует привлечения большого количества людских ресурсов.

В ходе реализации проекта «Доступное и комфортное жильё — гражданам России» возник парадокс: государство поддерживает спрос на рынке жилья, а цены на жильё внушительными темпами растут. То есть государство поддерживает граждан в покупке жилья и улучшения жилищных условий посредством ипотек, материнского капитала и различного рода субсидий. В свою очередь цены на жильё растут под действием закона спроса. В итоге многие люди так и не имеют возможности приобрести себе жильё из-за высоких цен. Поэтому

реализация проекта не возможна без развития технологий жилищного строительства, позволяющих сократить расходы на строительство.

Поддержка государством развития малоэтажного строительства даст эффект мультипликатора: решение жилищной проблемы позволит в свою очередь решить демографическую, экономическую, экологическую, социальную проблемы, проблему развития малого и среднего бизнеса, стимулирует снижение безработицы и т.д.

Строительство жилых домов и всей нужной инфраструктуры должно идти практически одновременно, а лучше, если социальные объекты будут возводиться и опережающими темпами. Поскольку малоэтажное строительство связано с большими затратами на подвод коммуникаций, имеет смысл только реализация крупных проектов - поселков и даже целых городов с несколькими тысячами домов в каждом.

Наиболее действенным направлением по увеличению доступности малоэтажного жилья на рынке является принцип государственно-частного партнерства. В рамках такого партнерства государство (субъект Федерации) снимает с застройщика обременения или их часть (стоимость земельного участка, стоимость инженерной инфраструктуры, инвестиции на строительство дорог и социальной инфраструктуры), а застройщик гарантирует строительство жилого объекта по определенным ценам и в определенных объемах. Таким образом, государство инвестирует в строительство, при этом контролируя формирование цены, чтобы потом население могло получать жилье за доступные деньги.

"Прямые инвестиции федеральных средств на строительство инфраструктуры составляют 1,14 миллиарда рублей - это квота Волгоградской области для строительства инженерных сетей при реализации проектов малоэтажной застройки", - сказал Коган в ходе "круглого стола", посвященного проблемам малоэтажного строительства в Волгоградской области в условиях кризиса. Одним из обязательных условий получения финансовой помощи государства является строительство домов эконом-класса.

Но самой серьезной проблемой является повышение покупательной способности населения, которая в России все еще остается довольно невысокой. Национальный проект «Доступное жилье» не будет реализован должным образом без развития в России эффективных малоэтажных строительных технологий. Развитие ипотеки без таких технологий приводит лишь к повышению стоимости жилья и, тем самым, отдаляет Национальный Проект от реализации. На смену дорогим кирпичным и каменным домам должны прийти более дешевые, качественные и эффективные виды строительства — деревянное домостроение с использованием полистирола, газобетона и других материалов. Наиболее экономически выгодными и быстровозводимыми считаются каркасно-панельные дома с использованием сэндвич - панелей (древесно-стружечных плит с утеплителем). Также интересна технология

несъемной опалубки, когда стены выполняются из специальных блоков на основе пенополистирола или газобетона.

Себестоимость малоэтажных домов на 30% ниже, чем высотных. И темпы строительства домов коттеджного типа растут значительно быстрее.

Для того чтобы стоимость малоэтажных домов оставалась конкурентно низкой, необходимо наличие в области заводов по производству малоэтажных домов, для того, чтобы стоимость транспортировки не была слишком высока.

В Волгоградской области находятся такие заводы, как, например, ООО «Национальная Жилищная Корпорация — Гризли». Компания является крупнейшим производителем малоэтажных деревянных каркасно-панельных домов на юге России, созданное с применением европейского и североамериканского опыта на базе лучшего европейского оборудования. Она находится в Волжском. Также в Волжском находится ООО «ГБЗ-1», которое основано в 2009 году, Новый завод производит газобетонные блоки автоклавного твердения на оборудовании и по технологии немецкой фирмы «WEHRHANN».

В Волгограде имеются все возможности для дальнейшей реализации проектов – новые, качественные заводы, поддержка государства, желание жителей жить в собственных домах. Реализация возможна лишь тогда, когда государство на основе поощрения и значительных льгот начнет стимулировать строительный бизнес не на многоэтажные и элитные дома, а на малоэтажки эконом – класса.

Реализация проекта даст экономический и социальный эффекты.

Экономический эффект:

- значительная экономия бюджетных средств, поскольку себестоимость малоэтажных домов значительно ниже, чем многоэтажных;
- применение энергоэффективных технологий позволяет снизить расходы на эксплуатацию примерно в 3,5 раза;
- развитие малого и среднего бизнеса (строительные компании, заводы, частные детские сады внутри поселков).

Социальный эффект:

- решение жилищной проблемы;
- решение проблемы перенаселенных мегаполисов;
- улучшение экологического состояния жилья (качество жилья, отдаленность от заводов, загруженных транспортом дорог, снятие психологического стресса жителей больших городов);
- значительное снижение безработицы.

Малоэтажное строительство эконом – класса поможет решить еще ряд жилищных проблем, такие как, например, расселение ветхого жилья, которые остро стоят в Волгоградской области.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ДОМОСТРОЕНИЯ БУДУЩЕГО

Рогова Н.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭТиЭП,
Шпагина Е.Е., ст. гр. ФиК-1-09

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

На протяжении долгого времени складывалось потребительское отношение человека к природе. В конце XX века многие страны, в том числе и Россия, осознали сложившуюся угрозу и начали разработку решений проблем. Д. А. Медведев в статье «Россия вперёд» определил пять основных направлений, первым из которых было повышение эффективности использования и производства энергии. В рамках заданного курса экологическое домостроение будет являться актуальным решением многих проблем, (в том числе и освоения огромных территорий, путём застройки), так как обеспечение жильем может решить не только социальные проблемы, но, в то же время, уменьшить антропогенную нагрузку на окружающую среду, улучшить экологическую обстановку. Как следствие произойдет обновление и развитие смежных отраслей – наукоёмкой промышленной строительной.

Экологическая архитектура – не просто новомодная традиция. Если мыслить глобально, то экологическая архитектура – новый образ жизни и мышления. Основными принципами экологической архитектуры являются: энерго- и водозэффетивность, малоотходность. Примечательно то, что в России практически нет подобных образцов, удовлетворяющих вышеперечисленным требованиям. Это обуславливается рядом проблем, тесно связанных друг с другом, которые можно объединить в следующей схеме:

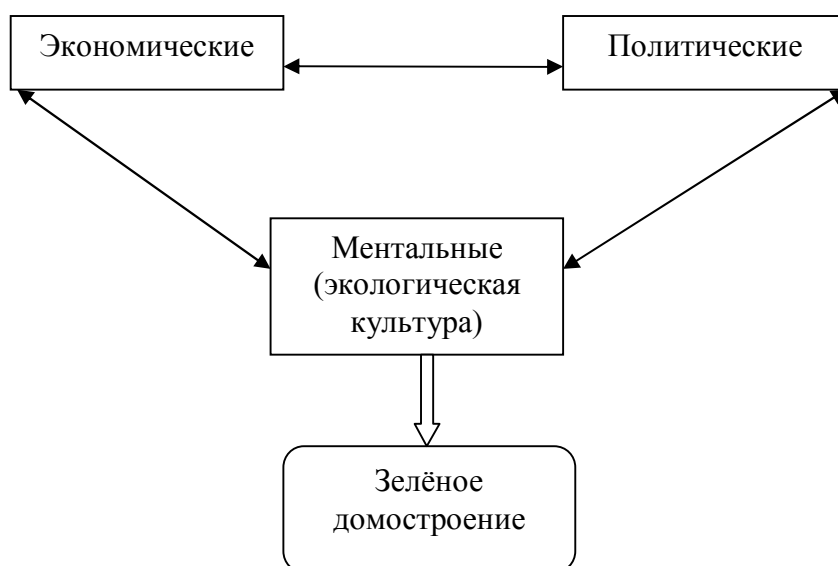


Рис. 1. Российские проблемы экологического домостроения.

В настоящее время, существуют различные методы решения как экономических, так и политических проблем, многие из которых начали применяться и в нашем регионе посредством деятельности «Комитета по инновационной деятельности и высоким технологиям при Волгоградской Торгово-Промышленной Палате» и Администрации г. Волгограда.

Но самой главной проблемой, препятствующей развитию инновационного строительства, является неразвитая экологическая культура населения. Экологическая культура – это способ жизнеобеспечения, формирующий потребности и способы их реализации, безопасные для жизни на Земле, систему ценностей, экономических механизмов, правовых норм и социаль-ных институтов. ВЦИОМ в конце 2010г. провел исследование, посвященное оценке экологической культуры населения, позволившее выявить два типа экологической культуры (совокупности норм, взглядов и установок, характеризующих отношение общества к природе): воспроизводящий – направленный на сохранение общества в рамках заданной экологической культуры; и развивающий - направленный на её развитие. Преобладающим в данный момент является именно воспроизводящий тип, проявляющийся в приспособлении экологического поведения к условиям жизни. В ходе исследований были выявлены следующие особенности: окружающая среда воспринимается не как самостоятельная ценность, а как условие для определенного образа жизни; требования к внешней среде исходят из личных интересов. Развивающий тип экокультуры характерен всего лишь для 2 % населения. Для данного типа экокультуры свойственна способность человека осмыслить поступающую экологическую информацию, выработать набор поведенческих стандартов. Основными характеристиками экосознания населения является иждивенчество и дистанционирование от решения проблем, доминирование потребительских установок по отношению к экологии.

Несмотря на это, не следует ставить крест на зелёном строительстве в России, ведь даже при сложившемся типе культуры можно воспитать рациональное использование ресурсов и переориентировать данный тип восприятия на осознание значимости окружающей среды. В рамках исследования, для более узкого анализа, мною был проведён опрос, показывающий отношение людей к экологии; факторы, воздействующие на экосознательность; уровень и тип экологической культуры. Совокупность полученных результатов помогла проанализировать восприятие экодомов. Было опрошено 56 чел, разделенных на 3 группы: 1 группа - 19- летние, 2- 30 летние и 3 группа - 50 летние, что помогло оценить динамику отношения к экологии, в зависимости от возраста респондентов. Бланк теста:

1) Важна ли для Вас экология окружающей среды? а) да б) нет в) не знаю/не сильно
--

<p>2) На сколько Вы уведомлены об экологическом состоянии региона: а) Достаточно, я знаю все проблемы и потенциалы региона б) Средне, но мне было бы интересно получить больше информации об этом в) Кое-что знаю, а больше мне не надо/не интересно</p>
<p>3) Кто оказал влияние на Вашу экологическую сознательность? а) родители б) друзья в) система образования г) гос. программы (субботники)</p>
<p>4) Есть ли в Вашем доме счетчики (возможны несколько вариантов ответа): а) электроэнергии б) воды в) газа г) нет</p>
<p>5) Когда Вы чистите зубы: а) набираете необходимое количество воды в стакан б) вода льётся из крана</p>
<p>6) Что в вашем понимании экодом (возможны несколько вариантов ответа): а) дом сделанный из дерева б) дом использующий альтернативные источники энергии в) дом с минимальным потреблением ресурсов извне</p>
<p>7) Готовы ли Вы вложить деньги, что бы экологически усовершенствовать Ваше жилище (замена окон, утепление стен, использование энергосберегающей техники) а) да б) нет в) есть желание, но нет средств</p>
<p>8) Где бы Вы хотели жить: а) в квартире б) в частном доме</p>
<p>9) Если бы Вы строили свой дом, что бы Вы выбрали: а) обычный коттедж б) экодом, стоимостью дороже на 10-15%</p>
<p>10) Устроит ли Вас, если Ваш дом будет построен из эколог. чистого вторсырья: а) да б) нет</p>
<p>11) Готовы ли Вы выполнять комплекс мер по снижению потребления ресурсов (как то: выключать телевизор и др. электроприборы, когда Вы ими не пользуетесь; собирать грязную посуду в посудомойку; чистить зубы, наливая воду в стакан; выносить мусор в ведре; классифицировать бытовые отходы и т. д.) 1) да 2) нет 3) не всё</p>

В результате исследования были выявлены следующие закономерности: на экологическую культуру в первую очередь влияет система образования, не зависимо от того было ли это классическое советское или современное российское образование; складывается тенденция предпочтения квартире частного дома, в том числе и экодому, особенно среди 30^{ти} летних; несмотря на то, что современная культура поведения далека от идеала, большинство респондентов согласны на корректировку привычек, что говорит о возможности воздействия на экологическую сознательность в любом возрасте. Данное воздействие осуществляется через экологическое воспитание – процесс целенаправленного воздействия на личность, в ходе которого формируются экологическая культура и сознание, убеждения и навыки поведения.

По сути, это психолого-педагогический процесс, нацеленный на развитие экологического стиля мышления, гуманного отношения к природе. Принципами экологического воспитания являются:

комплексность и междисциплинарный подход; систематичность изучения экологического материала; сочетание обучения с практикой; взаимосвязь глобального, регионального и местного аспектов; учет возрастных особенностей. Осуществление экологического воспитания происходит в течение всей жизни через ряд социальных институтов, таких как семья; дошкольные учреждения; школа; начальная и средняя профессиональная школа; высшие учебные заведения; СМИ.

Наибольший интерес вызывает экологическое воспитание молодых специалистов в ВУЗах. Стоит обратить внимание на то, что для формирования экологически активной личности и правильного представления об экологическом домостроении необходимо развивать ориентацию вузовского образования на междисциплинарную кооперацию знаний и на повышение качества экологической подготовки выпускников, путём включения в научно-исследовательские работы тематики, связанной с экологическим домостроением, природоохранной деятельностью; формирование информационного обеспечения просвещения населения с участием вузов; формирование у специалиста современного мировоззрения, включающего оценку неблагоприятных последствий антропогенной деятельности для биосферы и человечества.

Что касается применения данных принципов непосредственно на наш ВУЗ, то, безусловно, полезный результат со временем проявится. Но их внедрение было бы наиболее эффективно, при корректировке и дополнении согласно сложившейся ситуации, как то создание ландшафтных участков на территории вокруг университета, высадка деревьев и уход за ними. Таким образом, создастся связь между студентами и природой, повысится уровень экологической ответственности. В целом, можно заметить, что методов повышения уровня экологической культуры, основными из которых являются экологическое воспитание на всех стадиях обучения, довольно много. И всё же, суть самого эффективного подхода, дающего активную жизненную позицию заключается в следующей фразе: «Хочешь переделать мир - начни с себя».

Таким образом, экологизация образа жизни очень не простой процесс. Он требует тщательного анализа исходного состояния для того, чтобы сформулировать основные проблемы и их решение. Экостроительство является неотъемлемой частью решения экологических проблем. В современном мире экодом, как институциональная единица становится точкой притяжения и интегрирующим центром для большинства современных позитивных тенденций и движений. Сторонники здорового образа жизни, новых систем воспитания и образования, различных видов творческого самовыражения, экологи всех направлений найдут такой дом идеальным для себя. В связи с этим экожилые может сыграть ключевую, системообразующую роль в переходе к экологически устойчивой цивилизации.

Одной из основных проблем, наряду с экономической и политической, является российский менталитет. Непонятие, неготовность, низкая экологическая культура как со стороны производителей (строительных организаций), так и со стороны потребителей, широко распространена в российском обществе. Но проведённые исследования показали положительную динамику повышения уровня экосознания и способность воздействия на него.

Именно с помощью комплексного подхода, включающего все аспекты воздействия можно повлиять на экологическую культуру. Создание нового мышления приведёт к бесспорным преобразованиям во всех сферах деятельности общества, тем самым откроются перспективы развития для столь инновационного направления, как экостроительство. Экодома в свою очередь окажутся естественным техническим и экологическим институтом для его обитателей, и в особенности для детей. Экожилые окажут воздействие на культуру и психологию людей, будут способствовать уменьшению социального иждивенчества и инфантилизма, поскольку материальная благоустроенность человека будет во многом зависеть от его личных усилий, а не многочисленных коммунальных служб, как это имеет место сейчас.

Очевидно что экожилые будут способствовать большей солидарности членов семьи в совместном домашнем труде направленном на собственное жизнеобеспечение. В дальнейшем произойдёт распространение положительного эффекта от отдельных домохозяйств на более высокий уровень - всей страны, обеспечив устойчивое развитие и процветание России.

Используемая литература:

1. Асафова Е. Воспитание экологической культуры студентов// www.ksu.ru
2. Амнистров Н. Экогород 2020 // <http://www.arhiecology.ru/>
3. Банников А.Г. Основы экологии и охрана окружающей среды; М., 1999
4. Квинлан Терри <http://www.qftarchitects.com>
5. Копылова Л. Дальневосточный прорыв//Эк-А 2009. <http://www.ec-a.ru/>
6. Масленникова О.М. Экология в детском саду. - Учитель2009. - 232 с.
7. Рыжкова Н. А. Наш дом природа. -М.: Карапуз дидактика, 2005.-192 с.
8. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 №7-ФЗ
9. Федеральный закон «О размещении заказов» от 21.07.2005 № 94-ФЗ.
10. Четверников Н. Курс на созидание//СтройПрофиль 07.06.2011.
11. Экологическая культура россиян//www.wciom.ru

12. Яшина С.А К понятию экологической архитектуры.

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЖИЛЬЯ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Суворина К.С., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сегодня, когда мировой экономический кризис только начал ослаблять свое влияние, а темпы инфляции опережают все прогнозные значения, недвижимость играет роль средства сбережений. В таких условиях у нее появляется еще одна функция, характерная для развивающихся рынков - инвестиционная. Доходность инвестиций в строительство недвижимости выше, чем на многих альтернативных рынках. Но так ли все просто, как кажется на первый взгляд? Выгодно ли начинать строительство сегодня и заключать договоры долевого участия в строительстве с потенциальными инвесторами?

Ответ прост - да, выгодно. Но не следует забывать, что любая предпринимательская деятельность сопровождается риском, а эта особенно, т.к. этот вопрос стоит миллионы. Для того чтобы снизить возможный риск, необходимо изучить внешние факторы, оказывающие влияние на реализацию будущей продукции, т.е. квартир.

Факторы внешней среды, влияющие на рынок жилой недвижимости России, можно условно разбить на пять основных групп: политические, экономические, правовые, технологические, социально-демографические.

Политика. Среди политических факторов следует отметить политическую стабильность на всех уровнях власти, которая будет сохраняться еще на протяжении по крайней мере нескольких лет. Абсолютное лидерство правящей партии привело к появлению конституционного большинства и поддержке этим большинством действующей исполнительной власти. Существует политическая воля для вступления России в ВТО, что приведет к приходу на отечественный рынок иностранных компаний и как потребителей и как игроков рынка недвижимости (девелоперов, консультантов, строителей). Немаловажным политическим фактором является укрупнение регионов (прежде всего объединение Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области), что позволит существенно упростить процедуру вывода промышленных предприятий из центров обеих столиц и освободит дополнительные земли для девелопмента.

Экономика. Основным фактором, определяющим цены на жилье в нашей стране, являются недостаточные темпы строительства. На сегодняшний момент мы не вышли даже на уровень 1990 года.

Правительство России считает, что необходимо выйти на уровень 1 кв. м. в год на человека. Однако 1 кв. м. на человека в год — это уровень США, где общая обеспеченность жильем несравненно выше российской.

В Китае же ежегодно строится 1,5 кв. м. на человека, и это при том, что население Китая в разы больше российского. Как итог: цены на жилье в Китае в среднем в 1,5-2 раза ниже российских. Именно высокие темпы строительства обеспечивают, например, Германии стабильные и низкие цены на недвижимость в течении более чем 20 лет, хотя еще в середине прошлого века страна лежала в руинах.

Специалисты склонны полагать, что современному российскому рынку жилья присуща определенная цикличность: год роста, год стабильности. Согласно теории экономики рост не может быть бесконечным, а на сегодняшний момент цены на жилье в Москве и Петербурге сравнялись с ценами на более качественное жилье в Лондоне, Париже и Берлине. Очевидно, что каким бы маленьким не было предложение, выше определенного предела цены подняться не смогут. Главный вопрос, где этот предел?

Рост ВВП и инвестиций способствует развитию всех сегментов недвижимости - офисной (как следствие роста компаний, прихода новых зарубежных фирм), гостиничной (вследствие увеличения туристического потока в рамках делового и познавательного туризма), торговой и складской недвижимости, так как высокая динамика ВВП предполагает высокую динамику денежных доходов населения, что, в свою очередь, стимулирует спрос и конечно же, как следствие всего этого развитие жилой недвижимости. Высокие темпы роста ВВП предполагают динамичный рост акций, а так же возможностей компаний по возврату заемного капитала, что стимулирует привлечение средств (инвестиций и займов) в экономику.

Высокий уровень инфляции искажает инвестиционные предпочтения, требуя более высокой ставки доходности для проектов, что ограничивает выбор проектов. При этом себестоимость непосредственно строительства растет еще быстрее. Резко увеличилась и стоимость топлива, что еще больше поднимает себестоимость кв. метра. Сейчас средняя себестоимость строительства квадратного метра жилой недвижимости в Волгограде составляет 25000 рублей, увеличившись за последние три года в 1,5 раза.

Тем не менее доходность от инвестиций в недвижимость составляет свыше 10-12%, чуть ниже в Москве и выше - в регионах. Сравнение с показателями доходности инвестиций в недвижимость в западных странах (5-8%) показывает, почему Россия является столь привлекательной страной для вложения средств. Можно говорить и о влиянии высоких цен на нефть. С учетом того, что Россия является одной из крупнейших стран по добыче углеводородов и их экспорту, велик риск возникновения «голландской болезни».

Изменится ли характер экономического роста, станет ли он более инновационно ориентированным, покажет время. В случае реализации инновационного сценария спрос на недвижимость в РФ, слабо изменившись в объемах, может сильно измениться в своей структуре. Частью этой же тенденции является увеличение доли услуг в ВВП. Перерабатывающая промышленность требует складов высокого качества, добывающая требует хранилищ сырья. Услуги с высокой добавленной стоимостью (финансовые, консалтинговые) предъявляют спрос на высокое качество офисной недвижимости. Развитие малого и сетевого бизнеса требует небольших и недорогих офисов, крупный бизнес предъявляет спрос на большие бизнес-центры для солидного административного штата и представительских функций.

Следует также отметить, что с середины 2010 года в России начал оправляться рынок ипотечного кредитования, который практически прекратил свою деятельность в кризисный период. Первые взносы снижаются практически до 10 % (по сравнению с кризисными 30-40%), процентные ставки снижены до 11,5% (с 18% годовых), а это несомненно резко поднимет спрос на жилую недвижимость.

Технологии. Здесь и заключается основное отличие России от Запада, так как и рынок находится в стадии роста (как следствие, еще не развиты необходимые навыки маркетинга и управления), и климатические условия накладывают ограничения на технологии строительства.

Во многих регионах РФ строительство возможно только в летний период, да и резкие перепады температур между зимой и летом делают сложным поиск инженерных решений, которые в условиях ограниченных инфраструктурных мощностей позволяют укладываться в СНиПы и удовлетворять потребителей. В дополнение ко всему, суровые климатические условия делают стоимость квадратного метра в разы дороже.

Социально-демографический аспект. Основной социальной тенденцией, которая будет оказывать существенное влияние на рынок недвижимости, является формирование среднего класса - наиболее широкой платежеспособной социальной прослойки.

Более серьезные требования предъявляются к торговой недвижимости, а рост спроса на качественные товары потребления формирует спрос на качественную логистику и логистические комплексы. Миграционный приток в крупных городах приводит к дополнительному предложению рабочей силы и, в свою очередь, к росту спроса на жилую, торговую и офисную недвижимость.

Правовые. Возможные изменения в налоговом законодательстве, связанные со снижением НДС, налогообложением недвижимости и с налогообложением строительных компаний и компаний, занимающихся производством строительных материалов, являются ключевыми факторами, которые могут изменить развитие недвижимости.

В случае вступления России в ВТО возможно упрощение банковского регулирования в сфере доступа на рынок заемных средств, так как иностранные банки смогут открывать свои филиалы в России, а не регистрировать местные региональные банки.

Среди изменений в законодательстве, оказавших влияние на рынок недвижимости, следует отметить изменения в Земельном кодексе РФ, сделавшие более прозрачными правила приобретения земельных участков в собственность. Это значительно повысило надежность сделок с недвижимостью, в том числе и для иностранных инвесторов.

В заключение хотелось бы отметить, что для успешной реализации жилой недвижимости не следует ориентироваться в первую очередь на факторы внешней среды.

Добросовестное выполнение обязанностей застройщика и исполнение законов (в особенности 214-ФЗ), соблюдение графика строительства и учет ценовой политики в зависимости от класса постройки, креативная маркетинговая программа и удовлетворение потребностей инвесторов являются залогом успеха любой строительной компании в любой экономической ситуации.

**АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПОДПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ» ДОЛГОСРОЧНОЙ ОБЛАСТНОЙ
ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ЖИЛИЩЕ»
НА 2009-2010 ГОДЫ ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА**

Суворина К.С., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В целях разрешения жилищных проблем отдельных категорий граждан-жителей Волгограда, городскими властями была принята комплексная муниципальная целевая программа «Жилище» на 2009-2011 годы.

Программа включает в себя семь подпрограмм, предусматривающих различные схемы приобретения жилья:

1. «Строительство муниципального жилья в городском округе город-герой Волгоград».
2. «Оказание содействия в организации и деятельности жилищных и жилищно-строительных кооперативов на территории городского округа город-герой Волгоград».
3. «Обеспечение ипотечного жилищного кредитования на территории городского округа город-герой Волгоград».
4. «Накопительная система реализации жилищных прав граждан».

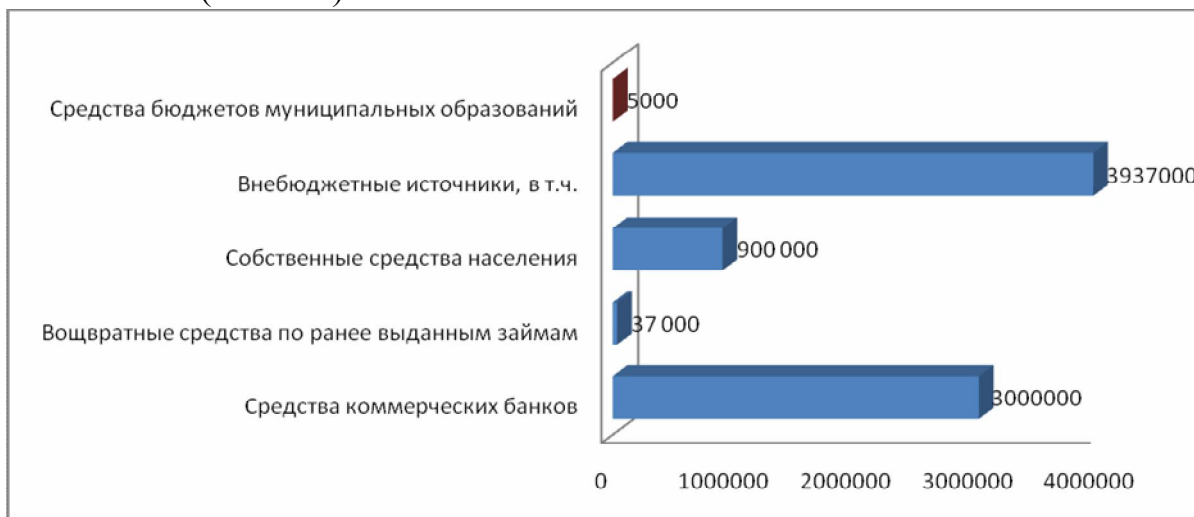
5. «Оказание адресной помощи на приобретение жилья отдельным категориям граждан, многодетным семьям и работникам бюджетной сферы».

6. «Обеспечение жильем молодых семей на территории городского округа город-герой Волгоград».

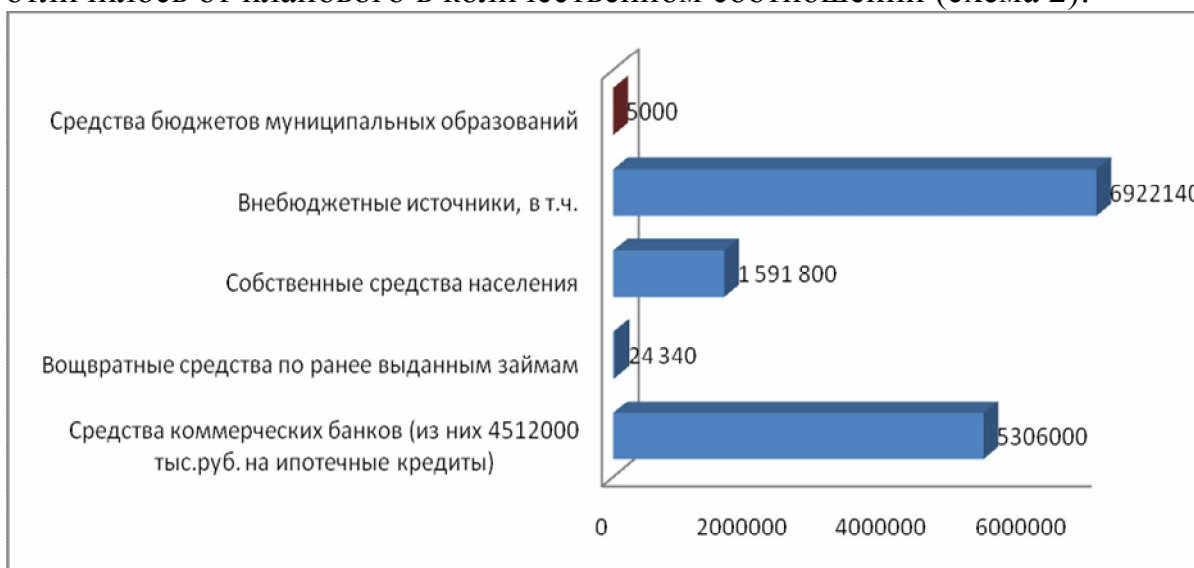
7. «Обеспечение жилищных прав граждан, проживающих в жилых домах, признанных аварийными и подлежащими сносу в городском округе город-герой Волгоград».

В рамках этой программы, для обеспечения ипотечного жилищного кредитования была создана подпрограмма «Развитие Системы жилищного кредитования на территории Волгоградской области», объем финансирования на которую в 2010 году предусматривал за счет средств областного бюджета на предоставление субсидий на погашение части кредита полученного на строительство жилья 5 000 000 рублей.

Объем софинансирования на 2010 год был предусмотрен за счет средств бюджетов муниципальных образований и внебюджетных источников (схема 1):



Фактически же, привлеченное софинансирование несколько отличилось от планового в количественном соотношении (схема 2):



В общей сложности, за прошедший 2010 год объем полученных кредитов физическими лицами в коммерческих банках на приобретение жилья составил в сумме 5 338 млн. рублей, из которых за счет ипотечных жилищных кредитов – 4 512 млн. рублей.

В результате функционирования подпрограммы «Развитие системы жилищного кредитования на территории Волгоградской области» за один только 2010 год улучшили свои жилищные условия за счет жилищных кредитов 5 620 семей, в том числе за счет ипотечных жилищных кредитов 3 973 семьи.

Помимо этого, за счет средств областного бюджета были предоставлены субсидии на погашение части кредита полученного на строительство либо приобретение жилья 201 семье, на общую сумму 3 850, 15 тыс. рублей.

Следует также отметить, что доля ипотечных кредитов полученных физическими лицами в общем объеме кредитов на приобретение жилья значительно возросла – с 78,9 % в 2009 году до 85 % в 2010 году. Это обусловлено прежде всего улучшением условий получения кредита.

По сравнению с аналогичным периодом 2009 года в Волгоградской области увеличились сроки кредитов, полученных физическими лицами на покупку жилья на 4,1 % (2009 -199,2 мес., 2010 – 207, 4 мес), в том числе ипотечных жилищных кредитов на 10% (2009 -192,3 мес., 2010 – 211,6 мес.)

Увеличение сроков кредитования сопровождалось снижением средневзвешенных процентных ставок по кредитам на покупку жилья на 7,7 % (2009 г. – 14,3%, 2010 г. – 13,2%), в том числе ипотечных жилищных кредитов на 9,9% (2009 г. – 14,2%, 2010 г. -12,8%).

Используемая литература и источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.

2. Федеральный закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.

3. Бок Зи Коу. Экономика Японии. Как она? - М.: Экономика, 2002. – 350 с.

4. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. – 1996, № 7.

5. Всё о малом предпринимательстве: полн. практ. рук. / Под ред. А.В. Касьянова. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. - 544 с..

6. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия. - М.: ГроссМедиа, 2008. — 96 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Павлова М.В., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Согласно ст. 14 п.1 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», к вопросам местного значения относится обеспечение малоимущих граждан жилыми помещениями, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда, создание условий для жилищного строительства.

Создание условий для жилищного строительства может рассматриваться не только в качестве важнейшей задачи, возложенной на местные органы власти, но и решаемой ими при наличии желания и умения организовать всех заинтересованных в этом субъектов. При этом не решенным остается вопрос источника финансирования жилищной программы со стороны муниципалитета при хронической дефицитности его бюджета.

В качестве финансового инструмента для привлечения денежных средств предлагается использовать свободные земельные участки поселений, предназначенные для жилищного строительства. Механизм привлечения инвестиций под залог земельных участков показан на рис. 1.

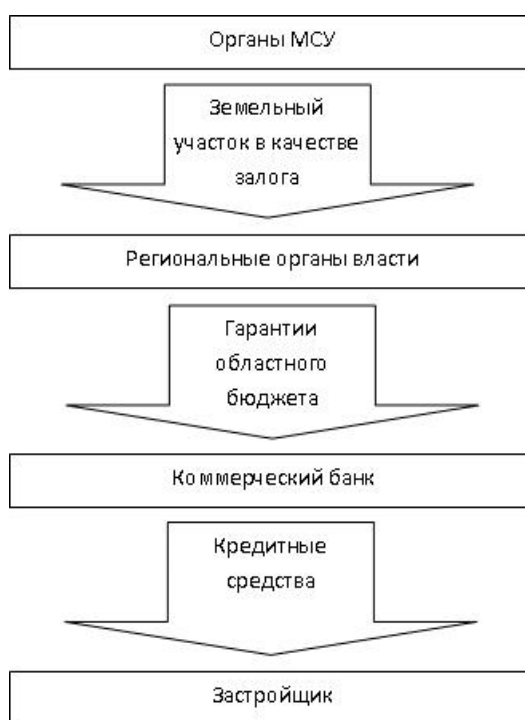


Рис. 1. Механизм использования земельных участков для привлечения денежных средств

Органы местного самоуправления оформляют свободные земельные участки поселений, предназначенные для жилищного строительства в качестве обеспечения (залога). Особенность состоит в том, что под залог этих участков привлекаются денежные средства в объеме необходимом для создания инженерной инфраструктуры. В этом случае федеральный и региональный бюджеты принимают на себя обязательства по компенсации процентных ставок по таким кредитам. Таким образом, оплата процентов гарантируется федеральным и региональным бюджетами.

Нерешенным остается вопрос о возврате денежных средств. Возврат кредитных ресурсов может состояться только по окончании строительства инженерной инфраструктуры и после привлечения денежных средств, необходимых для строительства жилых зданий. Для того чтобы обеспечить завершение строительства, органы местного самоуправления должны включиться в действующие федеральные и региональные программы жилищного строительства, предполагающие финансовое участие государственных бюджетов.

В настоящее время в компетенции любого органа местного самоуправления находится решение об участии в действующих региональных или федеральных программ жилищного строительства, к числу наиболее распространенных их них относятся:

- обеспечение жильем молодых семей;
- переселение граждан из ветхого и аварийного жилья;
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
- обеспечение жильем молодых специалистов на селе в рамках нацпроекта «Развитие АПК»;
- привлечение денежных средств из действующих программ федерального и регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию (для финансирования платежеспособных категорий граждан).

Следует обратить внимание, что земельные участки, выделенные для жилищного строительства и обеспеченные инженерной инфраструктурой, обладают высокой привлекательностью для частных инвесторов. Вероятность участия частных инвесторов в строительстве жилья на подготовленных земельных участках, расположенных на территории поселений весьма высока.

Проведенное исследование показало, что активное участие органов местного самоуправления, при поддержке региональных и федеральных властей, способствует эффективному решению жилищной проблемы.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖКХ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Расстрьгин Р.Г., Абузов И.С., ст. гр. ЭУП-3-09

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

На сегодняшний день проблема состояния и развития жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) является одной из наиболее острых проблем нашего общества. Неслучайно этому было посвящено заседание Президиума Государственного совета РФ, и неслучайно на встрече с руководителями парламентских партий Президент просил все политические партии обратить на это внимание как на острейшую проблему. Это подтверждают и опросы общественного мнения: если раньше на первом месте в числе вопросов социальной напряженности стояли зарплаты, пенсии и лекарства, то сейчас все это отходит на второй план, на первое место выходят проблемы сферы ЖКХ.

Нынешнее состояние ЖКХ в России абсолютно критично. По оценке Минрегионразвития, для того чтобы просто нормализовать работу всех сетей, которые действуют сегодня в России, – не двинуться вперед, а обеспечить нормальную работу, – нужно шесть триллионов рублей! Износ сетей составляет 60%, а 40% всех домов, которые есть в Российской Федерации, нуждаются в капитальном ремонте. Причины этого ясны. С конца 80-х годов и все 90-е годы фактически никто не занимался решением проблем в системе ЖКХ на государственном уровне. Сейчас уже очевидно, что у государства нет средств для того чтобы в одиночку реформировать ЖКХ. Потребуются усилия всех – и государства, и региональных органов власти, и местного самоуправления и самих жителей.

Ниже представлены некоторые «болевые точки» отрасли:

- создание конкурентной среды в ЖКХ;
- доступность жилья, расселение коммунальных квартир;
- энергосбережение;
- автоматизация систем теплоснабжения;
- внедрение приборов учета потребляемых теплоносителей;
- альтернативные источники энергии;

По оценкам экспертов, одной из главных причин сложившейся ситуации является недостаточное финансирование сферы ЖКХ. В последние годы недофинансирование жилищно-коммунального хозяйства составило около 20 % объема необходимых средств, что усугубляется большим объемом накопленной задолженности в жилищно-коммунальной сфере. Задолженность в жилищно-коммунальной сфере является источником цепочки неплатежей, которая охватывает практически все

отрасли экономики наших городов и превращается в источник угроз для социально-экономического развития целой страны.

Недостаточность бюджетного финансирования жилищно-коммунального комплекса в целях реализации адресных программ капитального ремонта и развития привело к резкому увеличению износа основных фондов. Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется, во-первых, высоким уровнем износа, во-вторых, высокой аварийностью, в-третьих, низким коэффициентом полезного действия мощностей и, наконец, большими потерями энергоносителей. Так 40 процентов теплосетей отслужили свой срок и требуют замены, только 9 процентов водопроводных сетей изношены менее чем на 50 процентов, вследствие чего потери воды в сетях оцениваются почти в 25 процентов суточного потребления.

Существующая непривлекательность комплекса городского хозяйства для частных инвестиций обусловлена невыполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов. Между тем большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, транспортной сферы потенциально являются коммерчески выгодными. Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли. Главные барьеры на пути реформирования ЖКХ – межведомственные трения, недостаточное количество заказчиков, высокое налогообложение, плохое кредитование малого бизнеса, «нечестные» конкурсы, несоответствие документации действительности и другие. Наряду с этими сложностями налицо кризис всей отрасли, износ основных фондов, нестабильность тарифной политики и т.д. Создание условий по развитию предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства – одна из важнейших задач правительства России. Малый и средний бизнес системы ЖКХ способны решить большинство кардинальных проблем и приступить к дальнейшему развитию всей системы в целом.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Гриценко М.А., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современном урбанизированном обществе одной из важнейших отраслей деятельности человека является жилищно-коммунальное хозяйство. В России в городах и поселках городского типа проживает 73% населения страны. Человек в современном городе должен быть обеспечен

жилым, водой, канализацией, теплом, городским транспортом и т.д. Современное производство также невозможно без обеспечения его услугами ЖКХ, предприятия которого не только создают условия жизни работнику и доставляют его к месту труда, но и поставляют промышленным и строительным предприятиям воду, газ, тепло, электроэнергию, участвуя тем самым в процессе производства. Следовательно, услуги ЖКХ — важный фактор развития материального производства и воспроизводства рабочей силы.

Являясь важной частью народного хозяйства страны, ЖКХ требует выделения на свое содержание и развитие значительного объема финансовых ресурсов. Отрасль имеет двусторонние отношения с бюджетом, которое складывается в пользу отрасли. Она получает средств из бюджета больше, чем вносит в него.

До 1991 г. в ведомственном подчинении находилось примерно 60% жилой площади, свыше 30% протяженности газовых сетей и около 30% мощностей водопроводно-канализационных предприятий. Доля средств предприятия в финансировании жилищного хозяйства оставила более 75%, а коммунального хозяйства — около 25%. В связи с переходом на рыночные отношения предприятия из-за отсутствия у них необходимых финансовых ресурсов стали отказываться от своих жилищно-коммунальных объектов и передавать их в подчинение местным органам власти, т.е. на бюджетное финансирование.

До проведения реформы ЖКХ наибольшая часть финансовых ресурсов, необходимых для содержания и развития этой отрасли, поступала из бюджета. В консолидированном бюджете России расходы на ЖКХ составляют более 6% общих расходов. При этом ассигнования на ЖКХ почти полностью выделяются из территориальных бюджетов. Из общей суммы средств, направляемых на финансирование ЖКХ, 31% приходится на региональные бюджеты и 69% — на местные бюджеты.

Все бюджетные расходы на ЖКХ финансируются из территориальных бюджетов. Доля этих затрат в общем объеме расходов региональных бюджетов составляет 5%, в местных — 19%.

Роль бюджетных средств в финансировании отдельных подотраслей ЖКХ различна. Полностью за счет бюджетных ассигнований финансируются дорожное хозяйство, озеленение, освещение и уборка территорий населенных мест. Водопроводно-канализационное хозяйство получает лишь средства на капитальные вложения. Городской пассажирский транспорт, жилищное хозяйство и теплоэнергетика для отопления жилых домов требуют выделения бюджетных дотаций.

Анализ деятельности предприятий ЖКХ показывает, что в связи с действием ряда факторов (повышение стоимости сырья, топлива, материалов, основных средств, заработной платы и др.) себестоимость их услуг постоянно росла. Темпы роста из затрат опережали темпы роста

производительности труда. При стабильности тарифов это привело к снижению рентабельности, убыточности и дотациям из бюджета.

Услуги ЖКХ являются одним из элементов жизненных средств для населения. Если повысить тарифы на эти услуги, то возрастут затраты потребителей этих услуг, т.е. населения. Это увеличение должно возмещаться либо за счет повышения заработной платы, либо за счет ассигнований из централизованного фонда финансовых ресурсов — бюджета в виде дотаций предприятиям и организациям, оказывающим услуги населению, либо населению.

Выделение дотаций ЖКХ следует рассматривать как один из способов возмещения предприятиям их затрат живого и овеществленного труда, а работникам — затрат на воспроизводство рабочей силы. Вместе с тем следует признать, что дотационность производства и реализации ряда видов продукции, товаров и услуг негативно отражается на развитии коммерческого расчета, не способствует усилению интенсивных методов хозяйствования, повышению заинтересованности в более экономном использовании материальных и финансовых ресурсов.

Главная задача в экономике ЖКХ — улучшение экономической работы в отрасли с целью повышения эффективности использования средств, выделяемых на ее развитие и содержание, а также снижении темпов роста эксплуатационных затрат. Важнейшим направлением поиска путей более эффективного использования затрат на ЖКХ и снижение темпов роста затрат является концентрация предприятий этой отрасли в ведении местных органов власти. Это в свою очередь позволит шире вести работы по специализации предприятий и интенсификации производства, снижению себестоимости оказываемых ими услуг.

Реальными действиями в этом направлении становится проводимая в нашей стране реформа ЖКХ, которая предполагает реализацию мер, направленных на повышение эффективности использования средств на содержание жилищно-коммунальных предприятий, а именно:

- Переход к самофинансированию предприятий ЖКК путем прекращения бюджетных ассигнований на предоставление им дотаций, а также перекрестного субсидирования потребителей;
- Увеличение тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения до экономически обоснованного уровня, определяемого в основном в результате конкурсного отбора организаций, предоставляющих эти услуги.

ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ВОЛГОГРАДЕ

Борисов А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Петкевичус Е.С., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Строительная отрасль является одной из основных отраслей народного хозяйства. От ее развития во многом зависит эффективность в целом экономики, а также благополучие и обеспеченность жильем населения страны. В связи с этим, на сегодняшний день рассмотрение вопросов связанных с перспективами развития жилого строительства является актуальным.

По данным органов статистики численность населения Волгограда поступательно растет, соответственно растет спрос на жилую недвижимость. По этой причине жилая недвижимость Волгограда становится все более востребованным продуктом на рынке строительства.

Перспективы развития рынка недвижимости Волгограда достаточно обширны. За 10 месяцев текущего года объем ввода жилья по Волгоградской области составил 354 тыс. кв. метров, или 109% к соответствующему периоду прошлого года. При этом активно развивается индивидуальное строительство, за январь-сентябрь введено 254 тыс. кв. метров, что составило 116% к уровню 2010 года. В стадии строительства находятся 99 многоквартирных жилых домов, общей площадью более 1млн. кв. метров.

Одной из центральных задач, является тема развития строительной отрасли в регионе. В текущем году разработана и находится на утверждении концепция развития строительного комплекса Волгоградской области. В числе ее основных задач - развитие жилищного строительства путем стимулирования возведения жилья эконом-класса, доступность стоимости «квадратных метров», обеспечение требований экологичности и комфорта, ввод объектов социальной инфраструктуры и др.

В 2011 году впервые за последние несколько лет дан импульс к развитию территорий комплексной застройки. В Волгограде начался процесс выделения земельных участков. 900 тысяч квадратных метров жилья запланировано ввести в строй в Волгоградской области в 2012 году.

Сегодня в городе идет реализация сразу нескольких крупных инфраструктурных проектов, в которых в том числе предусмотрены квартиры эконом-класса. Это жилые комплексы «Родниковая долина» в Советском районе, «Санаторный» в Кировском районе, комплексная застройка, которую ведет в Дзержинском районе компания «Евро-Дом».

Также необходимо отметить, что наращивание объемов жилищного строительства не может быть без развития инженерных коммуникаций,

особенно в городах наиболее перспективных для жилой застройки. В Волгограде, например, актуально стоит вопрос возведения Разгуляевского коллектора. Сегодня готовится проектная документация, реализация проекта может быть начата в следующем году. В Волжском планируется строительство новой подстанции Г-4, которая позволит обеспечить целый микрорайон дополнительными энергоресурсами.

Не менее важный фактор и развитие стройиндустрии. Она призвана снабдить строительный рынок современными, конкурентоспособными материалами, не уступающими импортным аналогам. И сегодня целый ряд предприятий начинает или уже осуществляет масштабную реконструкцию производственных мощностей, внедряет передовые технологии, осваивает новые виды продукции. В их числе - ОАО «Себряковцемент», ООО «Биотех». В Волжском введен в строй завод по производству газобетонных блоков, используемых в малоэтажном строительстве. На X Международном инвестиционном сочинском форуме подписано соглашение с ЗАО «Волга-цемент» по реализации проекта строительства цементного завода в Камышинском районе.

Успешно реализуются в регионе программы по переселению граждан из аварийного жилья с использованием средств Фонда содействия реформированию ЖКХ. В них участвуют 8 муниципальных образований. Реализация программ до конца года позволит переселить в новое жилье около 3 тысяч человек. Для этого в муниципалитетах возводятся 24 многоквартирных дома.

Также в области планируется развивать сегмент ипотечного кредитования. Комитетом по строительству администрации региона разрабатывается программа по субсидированию за счет бюджета части процентной ставки по ипотечным кредитам для населения. Программа ставит своей задачей стимулировать спрос на жилье. Действенную поддержку отрасли может оказать и создание регионального залогового фонда, который объединит объекты государственной собственности. Этот ресурс может быть использован в качестве залогового инструмента при получении кредитных средств, для реализации крупных инфраструктурных проектов.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что жилое строительство в городе Волгограде развивается, но не достаточными темпами. Поэтому необходимо развивать эту отрасль, как со стороны государства, так и со стороны предприятий этой отрасли. И итогом этого будет развитие города, а также обеспеченность населения жильем.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ДОМОСТРОЕНИИ

Кадочникова О.С., соискатель каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

За последние полтора столетия индустриальная эпоха кардинально изменила характер массового жилья, что не могло соответствующим образом не сказаться на культуре, массовой психологии, социально-экономических отношениях и т.д.

Ущерб, который непосредственно наносит современная жилая застройка окружающей природной среде, является только видимой частью айсберга. Анализ показывает, что на единицу ресурсов, потребляемых собственно в доме (вода, энергия), приходится десятки единиц, потребляемых в обслуживающих системах. То же справедливо и для отходов.

Кроме того, постоянный экономический рост приводит к истощению природных ресурсов. Поэтому в рамках современной системы денежного обращения у нас есть выбор только между экологической и экономической катастрофой, причем наступление одной вовсе не отменяет вторую.

Подобные опасности были уже давно осознаны, и одним из выходов стала разработка проектов домов с пониженными затратами энергии. С течением времени становилось все более ясно, что совершенствовать конструкцию дома следует не только с учетом снижения энергопотребления, но и рационализации водопотребления, уменьшения бытовых отходов, оздоровления условий проживания и т.д. Так возникла идея несомненной реализуемости экологического жилья.

Проект «Экодом» — это новая философия построения новой жизни, когда человек получает достойные условия существования и в то же время кардинально снижает свое негативное воздействие на природную среду.

Экодом решает и некоторые экономические проблемы с точки зрения потребления: воды, энергии, и других природных ресурсов.

Современная экономика использует в качестве сырья и производит в качестве полуфабрикатов, продуктов и отходов десятки тысяч различных веществ. Многие из них вредны, токсичны, ядовиты. Поскольку экодом — малоэтажный дом, при его возведении не потребуются мощная строительная техника, особо прочные материалы и квалифицированный персонал, как для возведения многоэтажного дома. Энергоемкость строительства существенно снижается. Большая часть строительных работ может быть выполнена будущими жильцами дома с использованием местных стройматериалов и с применением минитехнологий, интенсивно развивающихся в последнее время.

И для обслуживания всего жизненного цикла экожилья понадобятся значительно меньшие производственные мощности. Среди них будут

преобладать высокотехнологичные малоотходные предприятия (в частности, приборостроительные). Тем самым будет значительно снижена производственно-инфраструктурная часть связанных с ним отходов.

Заслуживает рассмотрения и вопрос о стоимости экодому с позиции застройщика. Существует ряд факторов, снижающих его стоимость по сравнению с коттеджем с тем же набором удобств. Так, экодому не требуется в централизованных инженерных сетях: электросети, подводе холодной и горячей воды, газовом вводе, канализации, системе мусороудаления. По оценкам специалистов, полная рыночная стоимость этих услуг составляет 40—50 долларов на человека в месяц. Но это эксплуатационная стоимость, стоимость же подключения коттеджа к сетям, в которую входит цена коммуникаций, подходящих к дому, и часть стоимости строительства сетей как целого, может составлять от четверти до более чем половины общей стоимости строительства. При возведении же экодому все эти затраты исключаются. Экодому дешевле в строительстве и в эксплуатации.

Таким образом, можно сказать, что экологический дом — это энергоэффективный дом, у которого, помимо энергетических, в высокой степени оптимизированы и все другие системы и функции.

Экодому, построенные во множестве, создадут принципиально новую жилую застройку, которая будет качественно отличаться от современной, как городской, так и сельской достаточно свободы, с другой стороны, не делает его слишком аморфным.

Пример 1. Новосибирск.

В Новосибирском научном центре с 1989 года действует инициативная группа, имевшая своей первоначальной целью строительство жилья для молодых научных сотрудников. Однако позже группа пришла к концепции экологического дома. К настоящему времени учеными разработан ряд проектов, простых и достаточно дешевых, близких по параметрам к экологическому дому. Сегодня это СоЭС «Экопоселения XXI века», ядром которой является проект ЗАО ЭКОДОМ (Новосибирск).

Экодому — жилой комплекс коттеджного типа с участком земли, предоставляющий его обитателям комфорт европейского уровня. Он в 5—6 раз более энергоэффективен, чем коттеджи, в массе возводимые в данный момент вокруг больших городов. В Новосибирской области уже с февраля для его отопления достаточно тепла, выделяемого при освещении и приготовлении пищи. Он создается из местных материалов (например, пенобетон) и может быть построен за один сезон.

Пример 2. Подмосковье.

Осенью 2011 года началось строительство первого российского экодому нового поколения FREEDOM, который возводится одноименной компанией в 35 километрах от Москвы по Новорижскому шоссе. Автор и идеолог проекта, руководитель Национальной академии

градостроительства и девелопмента, основатель Центра инноваций ALEX ECHNOLOGIES и компании FREEDOM Алексей Мороховец. При строительстве данного проекта используются новые сборочные технологии, недорогой природный строительный материал, концепция «растущего» дома и другие рациональные решения. Тем самым проектировщики добиваются существенного снижения затрат на возведение современного и комфортного здания. Квадратный метр в таком экодоме будет стоить всего 400 долл. (включая внутреннюю отделку и инженерные системы), тогда как аналогичная постройка, к примеру, из клееного бруса обойдётся вдвое дороже и при этом будет существенно уступать в энергоэффективности дому FREEDOM.

Экодом нового поколения FREEDOM строится по технологии соломенного домостроения/ Разработчики проекта заявляют, что экодом нового поколения представляет собой полноценный дом для круглогодичного проживания, по своим характеристикам не уступающий традиционным постройкам. Поэтому по окончании строительства, в период с ноября 2011 года по апрель 2012 года, будет производиться тестирование тепловых характеристик, а также показателей шумоизоляции, герметичности, относительной влажности экодому и других его параметрических характеристик.

Приставка «эко» касаясь этого дома имеет двойной смысл, во-первых, идеальная экологичность, во-вторых, высокая экономичность. С утверждением относительно идеальной экологии трудно не согласиться. Ведь всем известно, что соломенные стены – это живые дышащие структуры, которые способны создать необыкновенный климат в помещении. А слагаемые экономии – низкая цена прессованной соломы (в 1000 раз дешевле кирпича), лёгкие стены, не требующие мощного фундамента, а также существенно более низкие трудозатраты при возведении такого здания. Построить дом со всеми удобствами будет возможно всего за 35 тыс. долл. вместо 350 тыс. (стоимость среднего коттеджа). Данному проекту присуща высокая доступность.

Пример 3. Волгоград.

Первый волгоградский экодом был построен в 2007 году в посёлке Солнечный в Краснооктябрьском районе. Возведён он был энтузиастами без строительного образования под руководством профессионального строителя Романа Кубарова. Роман Кубаров родом из Белоруссии, где экостроительство уже смело шагает по городам. Местный дизайнер и проектировщик Галина Синцова адаптировала белорусский проект к местным условиям. Плюсы этого проекта заключаются в том, что весь материал использовался местный. Солома была закуплена в среднеахтубинском селе Рахинка. А также стоимость этого первого двухэтажного со всеми коммуникациями экспериментального дома составила лишь 4 млн. руб. То есть почти вдвое дешевле обычного кирпичного коттеджа.

Экожильё после того, как оно на примерах докажет свои преимущества и доступность, станет привлекательной целью для большинства людей.

Используемые источники:

1. <http://www.stroyka.ru/Materials/37/1495909/v-podmoskove-stroitsya-ekodom-novogo-pokoleniya/>
2. <http://gen-dotsenko.narod.ru/> Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы».

РЕФОРМА ЖКХ — МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Аксенова Н.А., ассистент каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Реформа жилищно-коммунального комплекса продолжается в нашей стране уже более 10 лет, а первые шаги по изменению правоотношений в этом секторе экономики приходится еще на начало 90-х годов. В ходе реформы удалось достичь положительных результатов по целому ряду направлений, однако и проблем в отрасли осталось немало. С принятием Жилищного кодекса РФ, Федерального закона от 30 декабря 2004 г. №210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» (с 1 января 2009 г. вступила в силу новая редакция закона. — Прим. ред.), ряда других нормативно-правовых актов Правительства РФ часть причин, приводящих к дестабилизации работы предприятий отрасли, была устранена. Однако по-прежнему остаются неурегулированными вопросы погашения кредиторской задолженности предприятий ЖКХ перед поставщиками (включая другие предприятия ЖКХ и предприятия ТЭК) и бюджетами всех уровней. Такое положение сложилось в результате бюджетного недофинансирования, несбалансированной тарифной политики и неэффективной деятельности самих предприятий. В 2010 году убыточными были 58% организаций ЖКХ, убытки составили 52 млрд руб. (табл. 1). Кредиторская задолженность на 1 января 2010 года составила 302,1 млрд руб., дебиторская — 346,6 млрд.

Таблица 1

Финансовый результат жилищно-коммунального комплекса в 2010г.

	Доля убыточных предприятий	Доля прибыльных предприятий
Жилищное хозяйство	57,8%	42,2%
Коммунальное хозяйство	40,7%	59,3%

По оценкам специалистов, только для модернизации основных фондов ЖКХ необходимы значительные финансовые средства порядка 4,5–5,0 трлн руб. По данным Росстроя, величина необходимых средств для

качественного изменения состояния ЖКХ России сопоставима с национальным бюджетом — около 8 трлн руб. Для кардинального изменения сложившейся в ЖКХ ситуации — в частности, чтобы прекратить разрушение жилищного фонда и производственно-технической базы коммунального хозяйства — необходимо повысить эффективность работы предприятий ЖКХ, улучшить качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, снизить давление на бюджеты всех уровней расходов по дотированию отрасли. Для достижения этих целей Указом Президента РФ от 28 апреля 1997 г. № 425 была разработана и утверждена Концепция реформы жилищно-коммунального хозяйства (с последующими изменениями и дополнениями) как одно из важнейших направлений долгосрочной экономической политики государства.

В июне 1993 года постановлением Правительства РФ от 20 июня 1993 г. № 595 была одобрена государственная целевая программа «Жилище». Основными направлениями этой программы являлись: создание правовой базы для осуществления жилищной реформы; разработка и внедрение нового порядка финансирования, предусматривающего переход к нормативному выделению финансовых ресурсов для ЖКХ. При этом органам исполнительной власти субъектов РФ впервые рекомендовалось разработать соответствующие региональные программы, руководствуясь ФЦП «Жилище».

Данное постановление фактически утратило силу в связи с изданием постановления Российской Федерации от 17 сентября 2001 г. № 675, которым утверждена федеральная целевая программа «Жилище» на 2002–2010 гг. В состав ФЦП «Жилище» входит ряд подпрограмм. Мероприятия по финансированию строительства, реконструкции или модернизации объектов, предусмотренные подпрограммой «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации», входившей в состав федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. на первом этапе ее реализации (2002–2005 гг.), осуществляются на втором этапе (2006–2012 гг.) за счет средств, предусмотренных на реализацию подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» (далее — Подпрограмма). Основная цель Подпрограммы — создание условий для приведения жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры в соответствие стандартам качества, обеспечивающим комфортные условия проживания. Необходимое условие предоставления средств федерального бюджета по Подпрограмме — финансирование проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры со стороны участвующих в подпрограмме субъектов РФ, муниципальных образований и частных инвесторов.

При предоставлении средств федерального бюджета для софинансирования проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры особое внимание будет уделяться привлечению средств частных инвесторов для реализации указанных проектов. С этой целью

планируется разработать методическую базу оценки инвестиционных проектов в коммунальной сфере и их реализации на принципах государственно-частного партнерства. Порядок отбора субъектов РФ и проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры, предоставления и расходования средств федерального бюджета на реализацию этих проектов в рамках Подпрограммы устанавливается Правительством РФ.

На реализацию Подпрограммы в 2006–2012 гг. за счет всех источников предусмотрены средства в объеме 96,452 млрд руб. Из них средства федерального бюджета составляют 27,5 млрд руб., в том числе в 2006 г. — 4,8 млрд, в 2007 г. — 6,1 млрд, в 2008 г. — 5,8 млрд, в 2009 г. — 5,8 млрд, в 2010 г. — 5 млрд, 2011 — 5,3 млрд, в 2012 — 5,2 млрд.

Для определения размера межбюджетных трансфертов, выделяемых из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ, в том числе для оказания финансовой помощи по оплате жилых помещений и коммунальных услуг, Правительство РФ утвердило соответствующие федеральные стандарты.

Мировой опыт показывает, что государственное регулирование экономических процессов в ЖКХ — обязательный компонент современной политики в данной сфере. Здесь необходимы меры государственного экономического регулирования и поддержки. Актуальной проблемой в связи с этим является бюджетное финансирование. В настоящее время бюджетная поддержка выражается в выделении субсидий малоимущим слоям населения, предоставлении целевых бюджетных средств в рамках реализации Подпрограммы, ежегодных дотациях субъектам РФ на подготовку жилищно-коммунального комплекса к осенне-зимнему периоду. Большая часть нагрузки по государственной поддержке ЖКХ перенесена на региональные и местные бюджеты, а доля расходов на ЖКХ в консолидированном бюджете страны постоянно сокращалась. Так в 1995–1997 гг. дотации ЖКХ составляли 13,4%, в 1998 г. — 11,5%, в 2000 г. — 10,2%, в 2001 г. — 8,1%, в 2002–2003 гг. — 6,5–6,4%, а в 2004 г. — 6,2%. При этом тарифы на услуги ЖКХ искусственно удерживались на низком уровне. По данным Госстроя России, с 1997 по 2001 гг. инфляция в стране составила 670%, а стоимость жилищно-коммунальных услуг возросла всего на 270%

Однако из таблицы 2 видно, что расходы консолидированного бюджета Российской Федерации на ЖКХ в реальном выражении из года в год увеличиваются. При этом следует отметить, что расходы федерального бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство существенно увеличились в 2006 году.

Таблица 2

Расходы консолидированного бюджета Российской Федерации на жилищно-коммунальное хозяйство

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Расходы - всего	1258,0	1960,1	2419,4	3422,3	3964,9	4669,7	6820,6	8375,2
На жилищно-коммунальное хозяйство	127,3	119,8	196,0	221,9	254,1	291,7	471,4	631,7
В процентах	10,1%	10,2%	8,1%	6,5%	6,4%	6,2%	6,9%	7,5%

Расходы федерального бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство в 2008 г. составили 53,0 млрд руб., в 2009 г. — 64,0 млрд руб., а на 2010 г. они запланированы уже в размере 107,7 млрд руб. Анализируя структуру бюджетных затрат в проекте федерального бюджета на 2010–2012 гг., следует отметить, что на ЖКХ предусмотрен существенный рост расходов — на 65%. Через региональные бюджеты государство активно проводит экономическую политику по комплексному развитию регионов. Более 90% расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на ЖКХ приходится на долю бюджетов субъектов РФ (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз расходов консолидированного бюджета Российской Федерации

	2009		2010		2011		2012	
	млрд. руб.	Доля субъектов РФ, %	млрд. руб.	Доля субъектов РФ, %	млрд. руб.	Доля субъектов в РФ, %	млрд. руб.	Доля субъектов РФ, %
Расходы – всего	11810,1	49,3	14476,5	46,1	16529,2	45,0	18371,1	45,0
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 048,8	93,9	1 278,9	91,6	1 432,3	91,7	1 600,7	93,1

Как уже отмечалось выше, главным направлением использования средств местных бюджетов являются расходы, связанные с жизнеобеспечением человека. Основными статьями расходов местных бюджетов являются расходы на образование, ЖКХ, здравоохранение и спорт. Следует отметить динамику постепенного снижения расходов на ЖКХ в структуре местных бюджетов (в 1998 г. — 30,3%, в 2010 г. — 18,8%). Это связано с постепенным переходом на стопроцентный уровень оплаты ЖКУ от экономически обоснованных затрат большинством субъектов РФ.

Стоимость жилищно-коммунальных услуг в расчете на 1 человека по Волгоградской области, рубль, значение показателя за год								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Волгоградская область	223.63	350.63	385.68	498.41	566.02	663.06	644.58	756.14

Существенным показателем исполнения местных бюджетов является размер их кредиторской задолженности. По состоянию на 1 января 2008 г. кредиторская задолженность местных бюджетов уменьшилась на 11,9 млрд руб. и составила 35,1 млрд руб. Задолженность местных бюджетов по оплате коммунальных услуг бюджетными учреждениями и по предоставлению субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг существенно снизилась (на 3,2 млрд руб.) и составила 3,8 млрд руб. на 1.01.2008 г. (против 7 млрд руб. на 1 января 2007 г.). По отношению к общему объему расходов местных бюджетов кредиторская задолженность на 1 января 2008 г. составляет 1,8%, что можно оценить как допустимый уровень.

Финансирование ЖКХ на федеральном уровне. Финансовое оздоровление предприятий жилищно-коммунального хозяйства в определенной степени зависит от финансовой поддержки из федерального бюджета. В федеральном бюджете интересы жилищно-коммунального хозяйства субъектов Российской Федерации учитываются в рамках межбюджетных отношений в Федеральном фонде компенсаций и в Федеральном фонде софинансирования расходов, в том числе в рамках финансирования ФЦП «Жилище».

Жилищно-коммунальное хозяйство — это, пожалуй, единственная отрасль, расходы на поддержку которой учитываются в суммарных бюджетных расходах субъектов Федерации достаточно полно по вполне конкретной методике, основанной на утвержденных стандартах. В условиях бюджетного федерализма федеральные органы не имеют право влиять на органы власти субъектов Федерации в части обеспечения обоснованности и полноты выделения ассигнований из бюджетов регионов на поддержку жилищно-коммунального хозяйства. Этот вопрос полностью находится в ведении региональных органов власти.

Вместе с тем в ряде субъектов Федерации ассигнования на поддержку жилищно-коммунального хозяйства предусматриваются в меньших объемах, чем составляет нормативная потребность, но в ходе исполнения бюджетов и эти заниженные ассигнования выделяются не в полном объеме, что отрицательно влияет на финансовое состояние предприятий отрасли.

Фонд компенсаций. Начиная с 2001 г. в составе федерального бюджета формируется Фонд компенсаций, который представляет собой совокупность межбюджетных трансфертов (субвенций), предоставляемых бюджетам субъектов РФ в целях финансового обеспечения расходных обязательств субъектов РФ и (или) муниципальных образований, возникающих при выполнении переданных им полномочий Российской Федерации (таблица 4).

Таблица 4

Средства Федерального фонда компенсаций на 2007-2010 гг.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Федеральный фонд компенсаций всего (тыс.руб.)	35 756 545	74 228 493	153 130 234	163 739 903
Субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан (тыс.руб.)	29 170 783	58 925 079	81 712 621	89 638 351,7

Правительство РФ постановлением от 12 декабря 2007 г. № 861 утвердило методику распределения субвенций из федерального бюджета между бюджетами субъектов РФ на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан.

На 2010 и 2012 гг. предусмотрены субвенции бюджетам субъектов РФ на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан в размере 97 430 762,9 тыс. и 108 529 284,9 тыс. руб. соответственно.

Можно сделать вывод о положительном влиянии данного механизма на состояние территориальных бюджетов, финансовое состояние предприятий ЖКХ, а главное — на обеспечение населения соответствующими услугами.

Фонд софинансирования расходов. В целях обеспечения малообеспеченным слоям населения гарантий получения субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг начиная с 2002 г. был внедрен механизм частичного возмещения данных затрат из федерального бюджета бюджетам регионов через созданный в составе федерального бюджета Фонд софинансирования социальных расходов.

Механизм софинансирования социальных расходов стимулировал развитие темпов реформы ЖКХ. Однако в 2007 г. в соответствии с новыми положениями Бюджетного кодекса РФ данный механизм претерпел ряд изменений. Согласно ст. 132 БК РФ Федеральный фонд софинансирования расходов образует совокупность межбюджетных трансфертов (субсидий), предоставляемых бюджетам субъектов РФ в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов РФ по предметам ведения субъектов РФ и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения. На основании статьи 132 БК РФ Правительство России утвердило Правила предоставления субсидий из федерального бюджета в целях софинансирования расходов бюджетов Российской Федерации по предоставлению гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг.

Подводя итог исследованию можно сказать, что Российское жилищно-коммунальное хозяйство столкнулось с множеством сложных проблем. Ключевой проблемой отрасли была и остается низкая экономическая эффективность, за которой стоит низкая производительность труда, сверхвысокое энерго- и ресурсопотребление, слабый менеджмент. Это напрямую сказывается на качестве и стоимости услуг. Следовательно, суть реформы ЖКХ сводится к переводу отрасли на рыночные условия хозяйствования. В ходе реализации реформы ЖКХ достигнуты значительные положительные результаты в вопросах законодательного обеспечения реформы, совершенствования механизма финансирования из бюджетов разных уровней, развитие системы социальной защиты малообеспеченных слоев населения, внедрение рыночных элементов в хозяйственных отношениях в жилищной и коммунальной сферах. Вместе с тем реформа продолжается, и основные направления ее развития будут следующими: повышение рентабельности предприятий, снижение инвестиционных рисков, разработка механизмов гарантий на вложенные средства, устранение пробелов в законодательстве.

Реформирование ЖКХ позволит оптимизировать состояние данной отрасли, что благоприятно скажется на оживлении общей экономической конъюнктуры России. В значительной мере может возрасти спрос на промышленную продукцию смежных отраслей экономики — машиностроения, приборостроения, производства строительных материалов и других.

Реформа ЖКХ не может быть основана только на отраслевом подходе, она должна рассматриваться и с макроэкономической точки зрения. Реформа ЖКХ должна быть согласована с реформой доходов населения, реформой межбюджетных отношений, реформой местного самоуправления, налоговой реформой, реализацией программ борьбы с бедностью, программ создания рабочих мест, вопросами повышения доходов работников бюджетной сферы.

Успех реформирования во многом зависит от того, насколько полноценно будут финансово обеспечены расходные обязательства по поддержке ЖКХ, которые перенесены на муниципальный уровень. Средств часто бывает недостаточно для возмещения затрат предприятий ЖКХ. Поэтому решение задач реформы ЖКХ во многом зависит от того, насколько эффективно будет выстроена «бюджетная вертикаль», обеспечивающая сбалансированность расходных полномочий, закрепленных за каждым уровнем бюджетной системы, с доходными источниками. Согласно Долгосрочной бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 г. развитие сектора жилищно-коммунального хозяйства предполагает сокращение субсидий населению и увеличение доли рыночных отношений в данном секторе, поэтому расходы бюджетной системы будут постепенно сокращаться. Кроме того, реформирование сектора частично будет финансироваться из созданного

Фонда содействия реформе ЖКХ, что также снижает непосредственное бремя бюджетной системы.

Основными направлениями по повышению эффективности государственной бюджетной политики в области жилищно-коммунального хозяйства могут быть:

1) финансирование системы государственной поддержки инвестиционных проектов в жилищно-коммунальной сфере;

2) финансирование за счет бюджетных средств инвестиционной деятельности, связанной с развитием (модернизацией) систем коммунальной инфраструктуры;

3) привлечение средств Инвестиционного фонда Российской Федерации для финансирования проектов по модернизации коммунальной инфраструктуры;

4) развитие механизмов бюджетного софинансирования частных инвестиций, направляемых в проекты по модернизации коммунальной инфраструктуры;

5) повышение адресности предоставления льгот по оплате жилищного помещения и коммунальных услуг.

***ГОРОДА МИРА: ФАКТОРЫ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ***

ГОРОДА МИРА: ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Гуськова К., Манджиева К., Начешникова Ю.,
Осетрова Т., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современном мире города играют роль организующих и структурирующих элементов национальной экономики. Именно на территории городов в большинстве своем сосредоточены финансовые и товарные рынки, здесь формируются решения, определяющие весь ход экономической жизни.

Термин «конкурентоспособность», который ранее применялся, в первую очередь, для оценки деятельности предприятий (как способность фирмы приобрести, сохранить и увеличить долю на рынке), сейчас используется также для групп предприятий, городов, регионов и государств.

Конкурентоспособность города - это экономическая категория, характеризующая способность территории достигать высокого и постоянно растущего уровня жизни за счет повышения производительности использования труда и капитала как действующими, так и новыми предприятиями - создателями добавленной стоимости.

Конкурентоспособность города (в смысле экономической мощи) зависит от конкурентоспособности фирм, расположенных в нем. Но чтобы их привлечь и удержать в городе, необходимо предоставить фирмам условия, способствующие их конкурентоспособности. Понятие «конкурентоспособность мегаполиса» имеет несколько иную смысловую нагрузку, чем понятие «конкурентоспособность компании». В ситуации, когда город оказывается неконкурентоспособным, он не может уйти с рынка и прекратить свое существование как неконкурентная компания. В случае неконкурентоспособности города происходит ухудшение благосостояния населения, условий ведения бизнеса, сокращение занятости т.д., поэтому понятие «конкурентоспособность мегаполиса» приближается по смыслу к понятию «устойчивое развитие».

Понятие конкурентоспособности города также шире, чем понятие инвестиционной привлекательности или инвестиционного климата. Это понятие включает в себя категории, способствующие привлечению в город не только инвестиций, но и ряда других факторов. Привлекательность города является синонимом его конкурентоспособности как места размещения различных видов деятельности. Причем город должен быть привлекательным не только для предприятий, но и для населения, являющегося в условиях глобализации, повышения роли

квалифицированных кадров и инноваций одним из важнейших ресурсов, которые город может предложить предприятиям.

Исследование вопросов конкурентоспособности городов относительно новое и интенсивно развивающееся направление. Проблема конкурентоспособности городов в последние годы актуализировалась в исследовательских кругах, однако, число исследований конкурентоспособности городов пока ограничено, а методы исследования и оценки конкурентоспособности городов только формируются.

Конкурентоспособность города определяется совокупностью большого числа факторов, суммарное выражение которых определяет либо конкурентные преимущества, либо конкурентное отставание территории в сравнении с ее аналогами в данный момент времени. Можно выделить несколько оснований для классификаций факторов конкурентоспособности города. В. Г. Старовойтов факторы конкурентоспособности классифицирует на основные и развитые. К основным факторам относятся такие, создание которых не требует больших усилий и значительных капиталовложений (природные ресурсы, наличие рабочей силы, климатические условия, географическое положение и др.).

Развитые факторы, в отличие от основных, требуют для своего создания достаточно ощутимых вложений, человеческих усилий и капитала (информационная инфраструктура, высококвалифицированные кадры, исследовательские организации и др.). В совокупности они являются непременным условием инновационной деятельности на территории.

Практическую ценность представляет и оценка факторов по длительности действия, что позволяет выделять неизменяемые и изменяемые факторы.

К неизменяемым факторам относятся: географическое положение города, наличие природных ресурсов — они могут быть как благоприятными, так и неблагоприятными.

Изменяемые факторы различаются по срокам их действия, что позволяет выделить две подгруппы: медленно изменяемые (транспортная и техническая инфраструктура, социальная, экологическая обстановка, интеллектуальный потенциал территории и др.), и быстро изменяемые (местное законодательство, политика органов местного самоуправления в отношении инвесторов и т. д.).

Конкурентоспособность города формируется также под влиянием эндогенных и экзогенных факторов, определяющих профиль конкурентоспособности города. Среди эндогенных факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества мегаполисов важную роль играют:

- экономический и инвестиционный потенциал;
- состояние городской коммунальной инфраструктуры;

- доступность, пропускная способность коммуникационных и информационных сетей;
- качество образования и здравоохранения;
- благоприятная среда для развития науки и инновационной деятельности;
- наличие условий для раскрытия созидательных творческих возможностей и потребностей человека;
- формальные и неформальные институты городского сообщества;
- отношение к историческому и культурному наследию города;
- развитие новейших производственно-технологических систем.

Среди экзогенных факторов можно назвать возрастающее влияние глобализации и территориально близких глобальных городов или региональных лидеров, имеющих пересекающиеся экономические интересы, интернационализация производства, возрастающие потоки иностранной рабочей силы, импорта товаров и услуг.

Вследствие указанных причин можно говорить фактически о том, что конкуренция между регионами – это конкуренция между их крупнейшими городами. Согласно прогнозам, дальнейший рост стоимостных параметров российской экономики при самых благоприятных условиях будет на 90% обеспечен деятельностью крупных корпораций и предприятий, расположенных лишь в 120-160 крупнейших городах – столицах регионов, портах, центрах новых технологий, где сосредоточено около 35% населения РФ. Иными словами, на мезоэкономическом уровне в значительной мере роль в формировании конкурентного процесса принадлежит городам.

Существующие закономерности включения городов в процессы территориальной конкуренции, а именно – значимость как влияния разнонаправленных и разностатусных факторов различных уровней региональной иерархии, так и различная «реакция» городской социально-экономической системы на данные условия (и соответствующая трансформация конкурентоспособности), предопределяет вывод о значимости региональной детерминанты в конкурентоспособности города. Определяя таковую, можно выдвинуть следующее ее понятие: региональная детерминанта конкурентоспособности города – это совокупность условий и факторов регионального и урбанизационного развития, порожденная региональной стратификацией социально-экономической системы и выражающаяся в формировании обособленных в рамках отдельных региональных подсистем специфических ресурсов, факторов и ограничений становления и развития конкурентоспособности города.

При этом само понятие конкурентоспособности также достаточно сложно, и зависит как от унаследованных, так и современных факторов, особое место среди которых принадлежит в современных условиях глобализации внешним обстоятельствам. Исключение составляют

сравнительно немногочисленные мировые города, которые сами формируют глобальные тренды, будучи относительно мало зависимы от конъюнктурных изменений.

Используемая литература:

1. Вендина О. Невидимые сдвиги в развитии городов// Население и общество. – 2010. - №1.- С.407 – 408
2. Джейн Джекобс Города и богатство наций. Новосибирск, 2009. – 332 с.
3. Г.Н. Колесников //Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2010.
4. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом».
5. Крупные города – ресурс социально-экономического развития стран// Международный Форум «Мегаполис: XXI век.

ПРИРОДА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА: ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Газаев Х.Г., Толкунова В.С., Штро О.В., ст. гр. Арх-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современном мире города играют роль организующих и структурирующих элементов национальной экономики. Именно на территории городов в большинстве своем сосредоточены финансовые и товарные рынки, здесь формируются решения, определяющие весь ход экономической жизни. Города, концентрирующие производственный потенциал и развитые системы товарооборота создают большую часть валового внутреннего продукта. Именно здесь формируется и сосредотачивается основное богатство национальных экономик.

Концентрация населения и производства в городах объясняется рядом преимуществ, получаемых как производителями, так и потребителями. Она создает компактный относительно емкий потребительский рынок товаров, а увеличение масштабов производства создает эффект экономии издержек производства. Этот эффект формируется и за счет внутренней экономии масштаба (снижения издержек при покупке сырья) и экономии, связанной с местоположением (снижение транспортных расходов). Крупные города создают благоприятные условия для развития разнообразного производства товаров и услуг.

Такие понятия, как конкуренция и конкурентоспособность традиционно использовались применительно к категориям товар, предприятие и отрасль (рынок), позднее - территориям (городам, регионам

и странам в целом).

По Портеру, конкурентоспособность города - это экономическая категория, характеризующая способность территории достигать высокого и постоянно растущего уровня жизни за счет повышения производительности использования труда и капитала как действующими, так и новыми предприятиями - создателями добавленной стоимости.

Понятие «конкурентоспособность мегаполиса» имеет несколько иную смысловую нагрузку, чем понятие «конкурентоспособность компании». В ситуации, когда город оказывается неконкурентоспособным, он не может уйти с рынка и прекратить свое существование как неконкурентная компания. В случае неконкурентоспособности города происходит ухудшение благосостояния населения, условий ведения бизнеса, сокращение занятости т.д., поэтому понятие «конкурентоспособность мегаполиса» приближается по смыслу к понятию «устойчивое развитие».

Понятие конкурентоспособности города также шире, чем понятие инвестиционной привлекательности или инвестиционного климата. Конкурентоспособность включает в себя категории, способствующие привлечению в город не только инвестиций, но и ряда других факторов.

Исследование вопросов конкурентоспособности городов относительно новое и интенсивно развивающееся направление. Проблема конкурентоспособности городов в последние годы актуализировалась в исследовательских кругах, однако, число исследований конкурентоспособности городов пока ограничено, а методы исследования и оценки конкурентоспособности городов только формируются.

Рассмотрим конкурентоспособность крупнейших городов мира на некоторых конкретных примерах.

Дубай — крупнейший город Объединённых Арабских Эмиратов, административный центр эмирата Дубай. Население 2 262 000 человек (2008). Плотность 408.18 чел./км².

Дубай — крупнейший торговый, финансовый и туристический центр Ближнего Востока. По темпам развития города сравним с Шанхаем. Третий по важности центр реэкспорта в мире (после Гонконга и Сингапура).

Во-первых, следует признать, что ни война в Ираке, ни недавние политические неурядицы на Ближнем Востоке не пошатнули высокую конкурентоспособность Дубая как в секторе туризма, так и в общеэкономическом плане. Что касается непосредственно рынка недвижимости, то ранее заявленные проекты по-прежнему впечатляют и по праву могут именоваться событиями в экономической жизни Дубая.

Во-вторых, бурное развитие Дубая дало толчок развитию и соседних с ним регионов. Конечно, до Дубая внутренним конкурентам пока далеко, но факт их присутствия на российских выставках говорит сам за себя.

Ведущий и самый крупный застройщик Дубая — Al Nakheel

Properties, который чаще называют просто Nakheel, впервые принял участие в выставках Extravaganza и Millionaire Fair в Москве. Эта компания является частью мега-холдинга Dubai World, принадлежащего правительству Дубая. Визитная карточка Nakheel — три "пальмовых" искусственных острова, а также World Islands — архипелаг искусственных островов, напоминающий карту мира. Кроме того, Nakheel выполняет функцию ленд-девелопера. Являясь государственной компанией, она уполномочена готовить участки под строительные проекты и продавать их частным инвесторам.

Среди ведущих экономик мира Дубай занимает лидирующие позиции по ряду параметров деловой эффективности. Ему принадлежит первое место в мире по рациональности финансовой политики, третье место - по гибкости правительственного курса, четвертое - по управлению средствами государственного сектора и пятое - по исполнению решений, принимаемых правительством.

Так оценивает деятельность исполнительного совета /правительства/ Дубая швейцарский Международный институт административного развития. Эта независимая организация, готовящая ежегодные рейтинги экономической конкурентоспособности различных стран мира, поставила Дубай в целом на 17 место среди ведущих экономик мира. При этом учитывались четыре основных параметра: экономическая эффективность, компетентность правительства, рациональность действий предпринимательского сектора и уровень развития инфраструктуры.

Что делают власти Дубая для того, чтобы сделать из него туристический центр? Что они сделали такого, что весь мир твердит об этой территории? Попробуем разобраться вместе.

Наверное, самым знаменитым проектом Дубая, который заставил заговорить о нем весь мир стали искусственные острова. Тем более что они пользуются огромным спросом у звезд шоу-бизнеса, давая этому месту бесплатную рекламу. Ожидается, что когда все запланированные на данный момент острова Дубая будут построены, это добавит территории более полутысячи дополнительных километров.

Но если острова и небоскребы стимулируют людей скорее к покупке недвижимости, то другие комплексы Дубая направлены как раз именно на туристов. К ним можно отнести и знаменитый крытый горнолыжный комплекс Ski Dubai, это почти подземный комплекс, заполненный искусственным снегом.

Еще одним заметным проектом, который должен в ближайшее время украсить ОАЭ является самый высокий арочный мост, не имеющий пока названия. Его обещают возвести к 2012 году. Концепты, как и положено, впечатляют.

Но не стоит думать, что экономика Дубаи будет целиком и полностью зависеть от туристов. Да, это ключевой аспект, ставку на который делают шейхи, но никто не отменял дальнейшие инвестиции в

добычу нефти по всему миру, свою авиакомпанию Air Dubai, а также фондовую биржу, которая в течение 5 лет должна по своим размерам сравняться с Лондонской биржей. Ставки делаются на азиатские компании. Вот такие нынче эмираты...

Нью-Йорк занимает площадь 833,4 кв. км., общая численность горожан в 2006 г. достигла - 8,2 млн. человек, что составляет 2,72% населения страны. Экономическое значение города оценивается его 50% вкладом в ВВП штата Нью-Йорк и более 4% в национальный ВВП.

Основу экономики Нью-Йорка составляют: финансы, сфера услуг, торговля, рекламно-издательская деятельность и СМИ, промышленность, коммунальное хозяйство, строительство и транспорт. В центре Нью-Йорка находятся крупнейшие банки, фондовые биржи и страховые компании, а также расположены 44 штаб-квартиры из 500 ведущих корпораций США, что ставит город по этим показателям концентрации крупного бизнеса на первое место в стране.

Функциональная специализация отдельных территориальных зон Нью-Йорка проявляется в том, что финансовые и деловые услуги высшего уровня сосредоточены в центре города в Манхеттене. Одной из важнейших особенностей нью-йоркской экономики является концентрация рабочих мест в сфере услуг, на высокотехнологичных предприятиях, во множестве научных центров, в высших учебных заведениях и медицинских учреждений.

Изложенные факты свидетельствуют о высоком статусе г. Нью-Йорка как крупнейшем финансово-экономическом центре США. Однако в последние годы намечается ускоряющаяся деградация городской среды обитания, выражающаяся в изношенности систем городского коммунального хозяйства, чрезмерной загруженности транспортных коммуникаций, что затрудняет жизнь горожан, тормозит развитие всех форм деловой активности и способствует росту социальной напряженности. Неоднородная плотность населения горожан в различных административных округах, сопровождаемая чрезвычайной концентрацией деловой активности в центре города и в промышленных районах, приводит к огромным ежедневным маятниковым миграционным потокам населения (более 9 млн. поездок), связанным с деловыми и бытовыми потребностями горожан и гостей города. Кроме того, с постоянным ростом населения города и старением жилого фонда значительно ухудшились жилищные условия, сказывается недостаток площадей под новое строительство и расширение зон отдыха. Одновременно происходит ухудшение состояния окружающей среды обитания, ощущается недостаток парков и зон отдыха, появились ограничения в водоснабжении, учащаются перебои с энергоснабжением в связи с перегрузкой энергосистем и их изношенностью. Все эти и многие другие проблемы являются угрозой для дальнейшего устойчивого социально-экономического развития Нью-Йорка.

Учитывая сложившееся в городе положение, администрация г. Нью-Йорка разработала долгосрочный план социально-экономического развития города до 2030 г. Его реализация потребует концентрации значительных усилий, связанных с огромными масштабами предстоящих работ по кардинальному изменению планировки города, включающей модернизацию и создание новых 155 жилых, промышленных и коммерческих зон, способствующих оживлению деловой активности во всех административных округах города, при одновременном снижении концентрации предприятий в центре города. В программе развития города не выделяется конкретных целей и задач для МП, однако мэр Нью-Йорка – господин Блумберг, отметил, что малый бизнес в силу своей динамичности и многочисленности является одним из основных движителей развития и социально-экономического оздоровления города.

Токио. В связи с задачей для Токио стать глобальным городом с большим числом посетителей правительством обсуждается ряд проблем: экономическая живучесть, высококачественная среда обитания, городская культура и туризм, безопасность граждан и функциональная транспортная сеть.

Современная практика планирования ориентируется на приоритетность конкуренции между городами. Принят более открытый подход, согласно которому ключевыми элементами являются привлекательность города для международного бизнеса и туризма (например, столичным правительством принята новая политика развития туризма). Некоторые ключевые стратегические вопросы планирования включают: пересмотр роли ЦДР (центральных деловых районов), развитие аэропорта и переоценку роли развития береговой линии.

ТСП (токийское столичное правительство) приняло новую стратегию развития береговой линии. Эта стратегия предполагает новые роли и направления развития береговой линии. Во-первых, она должна внести вклад в повышение статуса Токио как главного игрока в глобальной экономике, обеспечивая пространство типа свободной зоны. Во-вторых, она должна создать привлекательную окружающую среду, пользуясь преимуществами его природного ландшафта. На этих основаниях ТСП предложило четыре функции для данной территории: центр логистики и международной торговли, обслуживающий Токийский порт и аэропорт Ханеда; место для новых ведущих отраслей промышленности XXI столетия, таких как информационные технологии, управление окружающей средой и биотехнология; высококачественная среда обитания с креативными отраслями, такими как средства массовой информации; место досуга с удобной и привлекательной береговой линией.

Новая стратегия с ее акцентом на конкурентоспособность обеспокоена отставанием Токио от других мировых городов в сфере бизнес-функций, поддерживаемых системами обслуживания и инфраструктурой. Это подчеркивает важность сосредоточения бизнес-

функций в центральном ядре города. Таким образом, столичное правительство предложило оживить центральные районы и развить их в качестве места расположения перспективных отраслей японской экономики. Новые проекты не ограничиваются деловыми функциями, но должны объединять жилье и другие высококачественные удобства. Проекты осуществляются главным образом в центральных районах города, и это отражает их характер как престижных бизнес-проектов, типичных для других мировых городов.

Конкурентоспособность города во многом определяется уровнем конкурентоспособности градообразующих предприятий. В то же время она заметно шире, чем конкурентоспособность расположенных на его территории предприятий. Это понятие включает в себя экономические ресурсы, социальную и экономическую инфраструктуры, а также качество и эффективность управления социально-экономическими процессами в городе.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Баулина О.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Калмыкова М.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В ближайшем будущем нашу страну ждет вступление в ВТО. После этого на национальном рынке появятся множество иностранных компаний, которые захотят занять свободные рыночные ниши, и тем самым составить конкуренцию российским предприятиям. Такая конкурентная борьба создаст необходимые условия для динамичного развития регионов, привлечения инвестиций, притоков капитала, создания новых предприятий и соответственно новых рабочих мест. Но для того чтобы сложилась такая ситуация, сам регион должен быть привлекателен для потенциальных инвесторов. Именно поэтому очень актуальными становятся вопросы повышения конкурентоспособности самих регионов, их способности привлекать потенциальных инвесторов.

Кластерная политика в ведущих регионах нашей страны рассматривается как ключевая для повышения конкурентоспособности. Термин «кластерное развитие» все чаще используется при разработке стратегий социально-экономического развития на ближайшие 15 лет. Кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний-поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других структур, предназначенных дополнять друг друга и усиливать конкурентные преимущества как отдельных компаний,

так и кластера в целом. Предприятия кластера имеют возможность минимизировать затраты на внедрение инноваций за счет внутренней специализации и стандартизации. Таким образом, кластерное развитие – это прежде всего производственно-территориальное развитие, направленное на создание единого отраслевого пространства.

Хотелось бы описать основные концепции кластерного подхода. Примерно с середины 80-х годов концепции конкурентоспособности стали развиваться во всем мире, и на сегодняшний день можно выделить три фундаментальных подхода американской, британской и скандинавской школ. Американская теория кластеров и кластерной политики в наибольшей степени ориентирована на практику. Британский подход к вопросу повышения конкурентоспособности уделяет большее внимание развитию цепочек добавленной стоимости и локальных кластеров между развитыми и развивающимися странами. Скандинавская школа известна разработкой нескольких концепций, в частности, национальных региональных инновационных систем и экономик обучения для регионов. Ни одна из школ не дает четкого определения основных критериев конкурентоспособности для кластера, но выделяются такие показатели, как производительность труда, доля в экспорте, общая занятость населения, качество управления и образования. Но и американская, и скандинавская, и британская школы выделяют два типа кластеров – проинициированные «сверху» и «снизу». Инициатива «сверху» в мировой практике означает, что государство принимает решение о создании кластеров на основе построенной сложной математической модели развития. «Снизу» – кластерные программы инициируются местным бизнес-сообществом.

Россия обладает очень большой территорией, что определяет уникальные факторы, влияющие на отраслевую и производственную направленность той или иной области. Поэтому возникает потребность в дифференцированном подходе для каждого отдельного региона, который бы учитывал географические, экономические, социальные и другие особенности.

В Волгоградской области нет смысла строить кластеры «сверху». Их выделение с помощью математических методов приведет к выделению уже существующих промышленных комплексов 50-х годов прошлого века, либо же к выделению таких кластеров, которые невозможно развить. Поэтому необходимо фокусироваться на формировании региональных кластеров в новых отраслях, получивших развитие после 1991 года, то есть кластерное развитие Волгоградской области должно основываться на новых направлениях бизнеса, на инновациях, и последних достижениях науки и техники. Должны разрабатываться проекты, взаимосвязанные по отрасли, но различные по профилю.

Анализируя информацию по Волгоградской области, можно сделать вывод, что большая часть инвестиционных проектов находится на стадии разработки, планирования, либо на первоначальной стадии реализации. О

каких - то ощутимых результатах говорить пока рано. Большинство проектов в силу специфики самого кластерного подхода рассчитаны на долгосрочную перспективу и являются частью стратегий социально-экономического развития. На получение результата в краткосрочной перспективе нацелены разве что создатели IT-кластера. Это может быть связано с тем, что специфика работы в данной сфере не требует больших затрат на основные фонды, а также данные кластеры создаются почти во всех крупных городах на базе существующих образовательных и научных центров.

Также наблюдается слабая проработка стратегии в части анализа приоритетов развития. Ключевыми точками роста выбираются практически все отрасли территории, что приводит к распылению сил, нехватке ресурсов на воплощение всех проектов в жизнь. В Волгоградской области список приоритетов очень широк: внедрение ресурсосберегающих технологий, внедрение энергосберегающих технологий, внедрение природоохранных технологий, разработка и внедрение инновационных технологий, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство фармацевтической продукции, развитие транспортной инфраструктуры, развитие промышленного, энергетического, агропромышленного, строительного комплексов, строительство новых объектов эксплуатации месторождений полезных ископаемых, их добыча и переработка, строительство объектов социально-культурного назначения.

На их основе осуществляется развитие следующих кластеров

- IT-кластер;
- кластер по альтернативной энергетике;
- фармацевтический кластер.

Наиболее проработанным на данный момент является проект «Волжский кремний», относящийся к альтернативной энергетике. Он разработан по инициативе Администрации Волгоградской области. В этом проекте можно увидеть четкий план действий, сроки ввода объектов, сроки окупаемости, нормы доходности и др. По опыту ведущих регионов России, именно такой подход к развитию кластеров смог бы принести успех: должны быть четко установлены цели и пути их достижения. Несомненно, должны присутствовать структуры по снижению административных барьеров и бюрократической «волокуты».

На основе выше сказанного, выделим основные тенденции, которые на данный момент существуют в Волгоградской области:

1. Остро встает вопрос о проработке предварительных вариантов комплексных инвестиционных проектов, собственно о разработке инвестиционных проектов развития региональной экономики с использованием механизмов государственно-частного партнерства с участием потенциальных инвесторов.

2. Главной становится проблема привлечения частного инвестора к участию в инвестиционных проектах на принципах проектного софинансирования, разработка различных схем проектного финансирования с участием администрации, потенциальных частных инвесторов, инициаторов инвестиционных проектов и т.д.

3. Сама логика развития инвестиционных процессов в регионах предполагает перспективу договоров частных инвесторов с муниципальной властью, например, в рамках совместных бизнес-структур, которые создаются для реализации инвестиционных проектов развития экономики территорий, в том числе и на принципах государственно-частного партнерства.

4. Наблюдается тенденция к использованию системного подхода к организации инвестиционных процессов на региональном уровне, который предполагает создание специальных инструментов инвестиционного развития территории с участием власти, бизнеса, заинтересованных финансовых институтов и т.п.

В постоянно изменяющихся экономических условиях именно кластеры смогут стать основными драйверами развития Волгоградской области, местом притяжения лучших специалистов и инкубаторами инновационных разработок. Чтобы выйти на лидирующие позиции, Волгоградской области нужно опережать потребности инвесторов, предлагая им наиболее эффективные продукты для развития бизнеса.

***ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ
ГОРОДСКОГО ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ — РАЗРАБОТКА
МОДЕЛИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ***

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДАНИЙ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Юрина Ю.А., Кичигина А.Е., ст. гр. Арх-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

«Неизбежность глобального энергетического кризиса сейчас полностью осознана и поэтому энергетическая проблема для техники и науки стала проблемой № 1», - говорил П.Л. Капица, ученик великого Резерфорда, в 1975г.

Индустриальное строительство зданий в условиях успешных рапортов советских пятилеток выдвинуло на первый план такие критерии, как сроки ввода жилья в эксплуатацию, максимальное удешевление стоимости создания сооружений, обеспечение отдельным жильем каждой семьи, повышение количества квадратных метров жилья на душу населения. Несомненно, эти критерии важны, но они вторичны. Имеются три первостепенных критерия - надежность, комфортность и экономичность эксплуатации, без выполнения которых все остальные критерии теряют свой смысл. Кому нужна большая отдельная квартира, построенная весьма быстро и выгодно для тех, кто строил, если она требует постоянных ремонтов, зимой в ней невыносимо холодно, а летом жарко, отопление и вентиляция забирают значительную часть семейного бюджета.

Повышение энергоэффективности зданий в последние десятилетия стало одним из основных направлений развития строительной индустрии. За рубежом начало разработок по улучшению теплозащиты эксплуатируемых зданий явилось следствием энергетического кризиса 70-х годов, и с 1976 года в большинстве зарубежных стран нормируемые величины теплозащиты конструкций увеличились в 2 - 3,5 раза. В настоящее время процесс этот не замер на месте: требования к используемым теплоизолирующим материалам постоянно повышаются, ужесточаются нормативы теплопроницаемости и смежных параметров отдельных строительных конструкций и сооружений в целом. Тепловая обстановка в помещении есть функция трех составляющих: теплозащитных качеств ограждающих конструкций.

Соотношение между этими конструктивными системами здания и определяет экономичность его эксплуатации. Так, вентиляция существующих жилых зданий обеспечивается за счет притоков воздуха через оконные проемы и его удаления через вентиляционные вытяжные элементы, расположенные, в подсобных помещениях отдельной квартиры. Окна являются не только частью ограждающих конструкций, но и элементом системы вентиляции. Следовательно, окна, являясь ограждениями, должны обладать непроницаемостью, а с другой стороны,

через окна осуществляется приток воздуха в помещения. Решение проблемы обеспечения двух противоположных функций в одном изделии заключается в следующем: в оптимальном нормировании воздухопроницаемости окон с учетом физического формирования условий воздухопередачи по высоте здания, его форме, особенностей местности и рельефа. Но теплопотери здания происходят не только по вине окон. Исследования показывают, что при эксплуатации традиционного многоэтажного жилого дома через стены теряется до 40% тепла, через окна - 18%, крышу - 18%, вентиляцию - 14%, подвал - 10%. Поэтому свести теплопотери к минимуму возможно только при комплексном подходе к энергосбережению.

Строительство энергоэффективных зданий широко осуществляется сейчас во всем мире. Особенно впечатляющи в этом отношении успехи стран Западной Европы и Скандинавии. Суммарный эффект экономии тепла во вновь возводимых жилых и коммерческих зданиях здесь составляет 50 - 70%. Столь существенная экономия позволяет быстро окупить затраты от применения энергосберегающих технологий.

Концепция энергосберегающего дома хоть и с заметным запозданием, но находит признание и в России. До недавнего времени дешевизна энергоносителей в нашей стране не позволяла ощутить максимальный экономический эффект от использования современных теплосберегающих материалов и соответствующих инженерных решений. Наблюдался такой парадокс: стоимость строительства в России ниже уровня мировых цен всего на 20-30%, а стоимость энергоресурсов отличалась в 6-7 раз. Но поскольку Россия взяла курс на построение эффективной экономики и вхождение в мировое сообщество, баланс цен на энергоносители начал восстанавливаться стремительными темпами. Только за два последних года цены на электроэнергию выросли на 45,8%, а на газ - на 63,5%.

В связи с этим вопрос строительства энергоэффективных зданий в России становится одним из ключевых, а проблема рационального использования энергоресурсов приобретает все большее значение. Особенно остро эта проблема встает в коммунальном хозяйстве, которое потребляет до 20% электрической и 45% тепловой энергии, производимой в стране. На единицу жилой площади в России расходуется в 2-3 раза больше энергии, чем в странах Европы (в Германии в настоящее время расход теплоэнергии на отопление составляет 80 кВт ч/м², а в Швейцарии - 55 кВт ч/м²) и не столько из-за более сурового климата, сколько благодаря существенно меньшей жесткости строительных стандартов и нормативов.

Одно из условий нормальной рыночной экономики заключается в самосодержании жилья. Оплата каждой килокалории, фактически подведенной к квартире, приведет к тщательному контролю за характером тепловых потерь - никто не захочет покупать то, что сразу же

выбрасывается за окно. При существующем положении вещей именно так и происходит - подведенная энергия тут же теряется из-за недостаточной теплоизоляции здания. В экономическом отношении повышение теплоизоляции зданий необходимо каждой семье, так как из ее бюджета в скором будущем будут полностью оплачиваться все затраты на отопление отдельной квартиры.

Наиболее сложная часть обеспечения энергоэффективности зданий состоит не в техническом вопросе, а в поиске финансовых ресурсов. Именно этот аспект должен решаться на государственном уровне. Государство должно обеспечить соблазнительность энергосберегающих проектов для финансирования инвесторами. Регулирование финансовых потоков государством в условиях рыночной экономики возможно только путем установления налоговых льгот. Впоследствии эти льготы для государства возместятся в виде налогов от производителей, которые осуществляют данный энергосберегающий проект, экологических, энергетических, социальных поступлений. Главное условие первоначальных льгот - подтверждение энергоэффективности данной инвестиции. При этом характер проекта, его масштаб или сумма работ могут изменяться в широком диапазоне. Например, если инвестором (инициатором проекта) выступает домовладелец, то проект заключается в полномасштабной термореновации в виде утепления стен, установки новых светопрозрачных ограждений, замены или модернизации системы отопления и пр. Если инвестором является владелец отдельной отдельной квартиры в доме, то работы могут состоять только в замене окон на энергоэффективные.

Таким образом, от повышения теплозащиты зданий выигрывают:

- каждый гражданин страны - это создает условия для улучшения условий его жизни и соответственно здоровья;
- общество в целом - только общество здоровых людей здорово;
- государство - получает возможность снизить расходы на лечение своих граждан и направить эти средства на другие социальные нужды.

Повышение уровня теплозащиты необходимо нашему государству, так как это даст возможность перераспределения потоков энергии между секторами экономики страны. Таким образом, и государство в целом, и каждый гражданин в отдельности заинтересованы в решении проблемы энергосбережения. Необходимо только установить четкий механизм, обеспечивающий воплощение этой задачи в существующую практику строительства. Решение задачи теплового комфорта в жилых зданиях и улучшение общего уровня здоровья населения во многом зависят от организационных аспектов широкомасштабных работ по улучшению качества теплоизоляции зданий.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ДОМ – ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Багрова А.А., Калугина А.А., Короткова А.А., ст. гр. Арх-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время проблема сбережения энергии и других ресурсов в строительстве в действительности гораздо сложнее и обширнее, чем ее принято воспринимать. Обычно на строительство здания, начиная от производства материалов, изделий и конструкций и заканчивая их доставкой к месту строительства и непосредственно строительными работами, затрачивается определенное количество природных ресурсов и энергии. Помимо этого растут цены на энергоносители и, как следствие, растет цена на электричество и тепло. Поэтому вопрос эксплуатационных затрат на жилье стоит достаточно остро. Необходимо искать возможности эффективно использовать энергию и ресурсы, а так же не допускать их необоснованного перерасхода. Компенсировать их можно только в процессе длительной эксплуатации энергоэффективных объектов.

Энергоэффективные дома, условно, можно разделить на 3 категории: активный, умный и пассивный.

Активный дом ([англ. Active House](#)) — это комплекс решений, ставящий перед собой целью создание максимального комфорта и качества проживания путём эффективного использования природных энергоресурсов и современных технологий.

Базовым параметром Активного дома является объединение решений, разработанных институтом [Пассивного дома \(Германия\)](#), и технологий «[Умного дома](#)». Благодаря этому, удаётся создать дом, который не только тратит мало энергии, но ещё и грамотно распоряжается той незначительной, которую вынужден потреблять.

Вторым важным аспектом является создание благоприятного микроклимата в помещениях — правильная вентиляция, поддержка температурного режима и др.

Активный дом — это дом, способный снабдить энергией и теплом не только себя, но и гостевой дом, баню и обслужить бассейн.

Умный дом ([англ. digital home](#)) — жилой автоматизированный дом современного типа, организованный для удобства проживания людей при помощи высокотехнологичных устройств. Под «умным домом» следует понимать систему, которая должна уметь распознавать конкретные ситуации, происходящие в здании, и соответствующим образом на них реагировать: одна из систем может управлять поведением других по заранее выработанным алгоритмам. Основной особенностью интеллектуального здания является объединение отдельных подсистем в

единый управляемый комплекс.

Пассивный дом, или экодом (нем. Passivhaus, англ. passive house) — это сооружение, основной особенностью которого является отсутствие необходимости отопления или малое энергопотребление — в среднем 10 % от удельной энергии на единицу объёма, потребляемой большинством современных зданий. В большинстве цивилизованных стран существуют собственные требования к стандарту пассивного дома.

Достигается снижение потребления энергии в первую очередь за счет уменьшения теплопотерь здания. Архитектурная концепция пассивного дома базируется на принципах: компактности, качественного и максимально эффективного утепления, отсутствия мостиков холода в материалах и узлах примыканий, правильной геометрии здания, зонировании, ориентации по сторонам света. Из активных методов в пассивном доме обязательным является использование системы приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией.

В идеале, пассивный дом должен быть независимой энергосистемой, вообще не требующей расходов на поддержание комфортной температуры. Отопление пассивного дома должно происходить благодаря теплу, выделяемому живущими в нём людьми и бытовыми приборами. При необходимости дополнительного «активного» обогрева, желательным является использование альтернативных источников энергии. Горячее водоснабжение также может осуществляться за счёт установок возобновляемой энергии: тепловых насосов или солнечных водонагревателей. Решать проблему охлаждения/кондиционирования здания также предполагается за счет соответствующего архитектурного решения, а в случае необходимости дополнительного охлаждения - за счет альтернативных источников энергии, например, геотермального теплового насоса.

В Пассивном доме отпадают затраты: на разводку водяного отопления и установки котельного оборудования, на подключение газа, емкостей для хранения топлива, расходов на чистку труб и фитингов. Стоимость же электроконвекторов, системы вентиляции и дополнительного утепления практически ниже стоимости классического отопления. А отказ от сетей газа и теплоцентралей несет в себе возможность значительно сократить себестоимость строительства. Громадный потенциал заложен в 2-х тарифных счетчиках электроэнергии. Для муниципального жилья отсутствие проблем кризисных ситуаций с теплоснабжением.

Экономичное использование энергии: затраты на отопление пассивных домов в 7-12 раз меньше, чем в кирпичных домах традиционной российской застройки (9000р/год на коттедж 160 м.кв. и 150 р/месяц на 3-х комн./кв. 70 кв.м.). Традиционный дом, при толщине стены в 1,5 кирпича или из бруса обложенного кирпичом, тратит на отопление 5 тонн дизеля в год (дом 160 кв.м.), на сумму 70 тысяч рублей (цена дизеля

14 р/литр), а в Пассивном Доме стоимость отопления электричеством составляет 10 тысяч рублей. Как мы видим из приведенных данных экономия, будет составлять 60 тысяч рублей в год, но цены на топливо будут расти быстрее, чем тарифы на электроэнергию и реальная экономия составит 60 тысяч долларов за 20 лет.

Все эти преимущества и достоинства пассивного дома в первую очередь активно используются за рубежом. Реализуются не только жилые здания, но и здания общественного назначения. Сегодня это направление в строительстве приходит и в Россию. Не в последнюю очередь интерес к теме энергосбережения вызван неуклонно ухудшающимся климатом и постоянно растущими ценами на газ и нефть, а так же климатическими особенностями нашей страны.

Существующие примеры – коттеджный поселок Townvillas Green Apple, жилые комплексы «Шведская корона» в Петербурге и «Гусарская баллада» в Одинцовском районе, район Академический в Екатеринбурге и жилые дома в Москве на улице Советской Армии и в Никулино. Townvillas Green Apple находится в Одинцовском районе, неподалеку от деревни Жуковка. Высокий уровень энергосбережения в поселке достигается за счет альтернативного инженерного оборудования: геотермальных насосов и солнечных батарей.

Насосы при работе используют энергию земли, солнечные батареи установлены на кровлях с учетом сторон света с возможностью установки дополнительных панелей. Высокий уровень энергосбережения обеспечивают стройматериалы с повышенными свойствами теплоизоляции, зеленая кровля. Жилой комплекс «Шведская корона» построен в Петербурге, в Приморском районе, неподалеку от станции метро «Удельная». Применение энергосберегающих материалов позволяет на четверть сократить потребление электроэнергии.

В московском районе Никулино построен экспериментальный 16-этажный дом. Целью проекта являлось создание, натурная апробация и последующее внедрение в жилищное строительство города новейших технологий и оборудования, обеспечивающих, как минимум, двукратное снижение энергозатрат на эксплуатацию жилого фонда.

Стратегия проекта предполагала реализацию трех основных этапов:

- проведение измерительной кампании по натурной оценке теплового режима типового жилого дома (базовый дом);
- проведение комплексных научных исследований и разработка проекта энергоэффективного жилого дома;
- строительство энергоэффективного жилого дома и проведение измерительной кампании по натурной оценке его теплового режима.

Базовой серией для реализации проекта была выбрана типовая серия жилых домов 111-355 Министерства обороны России как наиболее полно отвечающая требованиям энергоэффективности с точки зрения

архитектурных и объемно-планировочных решений.

В результате проведения комплексных научных исследований был применен ряд энергоэффективных конструктивных решений:

- мероприятия по повышению уровня теплозащиты наружных ограждающих конструкций, которые, за счет применения современных энергоэффективных материалов и качественного проекта, позволили снизить общие энергопотери здания на 34%.

- мероприятия по совершенствованию системы энергообеспечения здания.

Энергообеспечение здания осуществляется как от внешних источников тепловой и электрической энергии, так и от внутренних – тепловых насосов, использующих тепло грунта и тепло удаляемого вентиляционного воздуха. Низкопотенциальным источником тепловой энергии для испарителей тепловых насосов служит грунт поверхностных слоев Земли и тепло удаляемого вентиляционного воздуха.

В рамках описываемого проекта фактически впервые в России была построена теплонасосная система горячего водоснабжения многоэтажного дома. Поскольку режим работы тепловых насосов, использующих тепло земли и тепло удаляемого воздуха, постоянный, а потребление горячей воды переменное, система горячего водоснабжения оборудована баками-аккумуляторами.

Система горячего водоснабжения предусматривает два температурных уровня аккумуляции горячей воды. Первый – низкотемпературный – обеспечивается тепловыми насосами; второй – высокотемпературный – ТЭНами, работающими в ночное время суток.

Отопительные приборы – конвекторы, расположенные в подоконном пространстве. Регулирование их теплоотдачи производится терморегуляторами, установленными на конвекторах.

В здании установлена поквартирная двухтрубная горизонтальная система водяного отопления с теплосчетчиком на кухне и с термостатическими вентилями на каждом отопительном приборе. Эта система обеспечивает возможность поквартирного учета тепловой энергии и индивидуального регулирования температуры воздуха в помещениях без изменения теплового режима соседних помещений. Применяется механическая вытяжная система вентиляции с естественным притоком через воздухозаборные устройства и утилизацией теплоты удаляемого вентиляционного воздуха при помощи теплонасосных установок. Для поступления в помещение наружного воздуха, по объему соответствующего количеству удаляемого, используются приточные устройства, встроенные в оконные коробки квартир.

В результате осуществления проекта по расчетам специалистов головной научной организации НП «АВОК» удалось снизить энергопотери здания на 34%, а экономия энергии по сравнению с базовым домом составила 45,5%.

Ежегодная экономия энергии по сравнению с базовым вариантом составляет 589,1 МВт·ч, что приносит жителям энергоэффективного дома экономию в 2 млн руб. в год.

Массовый переход к строительству энергоэффективных зданий обеспечит солидную экономию средств жителям, существенную экономию энергетических ресурсов для экспорта, который дает основные поступления в федеральный бюджет, и положительный экологический эффект.

Стартовавшая программа президентской комиссии по модернизации “Энергоэффективный квартал” и принятый в ноябре 2009 г. закон об энергоэффективности обещают сделать такие здания привычными для России.

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Першина Т.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Арустамова А., ст. гр. ЭУП-3-09

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Энергосбережение сегодня - одно из приоритетных направлений экономической политики компаний, ориентированных на динамичное развитие, как в плане снижения издержек на производство основной продукции, так и, в соответствии с общей направленностью правительственных программ, ориентированных на повышение энергоэффективности предприятия.

Одна из важнейших задач, остро заявившая о себе предприятиям в период экономического кризиса – необходимость использования современных технологий.

Сегодня в России на производство единицы валового внутреннего продукта расходуется топлива и энергии в 3,5 раза больше, чем в странах Западной Европы и почти в 7 раз больше, чем в Японии. По различным оценкам потенциал энергосбережения в России составляет до 45% общего объема энергопотребления. В общегосударственном масштабе энергоэффективность производства это огромный резерв повышения конкурентоспособности промышленности. Расточительно использовать энергоресурсы с каждым днем становится всё дороже.

Ни для кого не секрет что анализ электроэнергетики России показывает не самые благоприятные показатели. России уступает развитым странам, а так же динамично развивающимся, таким как Китай или Индия.

Некоторые эксперты объясняют такие показатели климатическим фактором, но тогда почему Энергосбережение в системе ЖКХ у стран с похожими климатическими условиями, такие как Норвегия, Канада анализ энергоэффективности дает более высокие показатели. Энергоэффективность страны определяется не климатом, а структурой экономики. Помимо того, в настоящее время, в России нет дефицита тепловых мощностей, уменьшается доля времени работы в теплофикационном режиме ТЭЦ.

Как известно, проблема энергоэффективности в ЖКХ существенно отражается на стоимости коммунальных услуг. Во многих регионах страны приняты программы по установке счетчиков потребления тепла и других энергоемких ресурсов. Ведется работа по замене ламп накаливания энергоэффективными и светодиодным, однако малоизвестны другие решения в сфере энергосбережения - такие, например, как [ПРА](#), соответствующие нормам, действующим в странах Европы. "Проблемы ЖКХ многочисленны и общеизвестны. Проблемы, связанные с повышением энергоэффективности в ЖКХ не просто назрели. Без срочного сокращения нерационального расхода энергии и энергоресурсов сфера ЖКХ станет непосильной для бюджета и потребителя.

Для решения проблемы энергоэффективности необходимо реализовать множество мероприятий, мы перечислим лишь основные:

1. Необходимо привести потребителей энергии к пониманию проблемы. Достичь этого можно с помощью информационной поддержки, методом пропаганды, обучением энергосбережению со школьной скамьи. Внедрить в России поведенческое энергосбережение, то есть удовлетворение своих потребностей при меньших затратах энергии. Опыт других стран показывает, что такая экономия энергии может достигать до 10-12% от всего потенциала повышения энергоэффективности.

2. Усовершенствовать энергетические установки потребителей, а так же постоянно информировать потребителей о новых технологиях.

3. Повысить энергоэффективность жилых домов, улучшить их конструкции. Такие меры очень актуальны по части тепловой энергии, но и важны для экономии электроэнергии, которая используется для освещения и термических целей.

4. Проводить энергоаудит. С помощью его можно выявить места нерационального ресурсопотребления, иногда даже те, которые не заметны специалистам эксплуатационных служб предприятия, находящихся в текучке производственного процесса.

Для этих направлений необходимо использовать систему стимулирующих и ограничительных мер. Повышение энергоэффективности для потребителей должно стать эффективным и доступным способом снижения расходов, а для организаций, которые профессионально занимаются энергосбережением и для инвесторов энергосбережение должно быть выгодным бизнесом. В рыночной

экономике спрос рождает предложение, производят те товары и предоставляют те услуги, которые будут покупаться, именно поэтому необходимо создать рынок энергоэффективности, конечно через создание потребности в энергоэффективности, в товарах и услугах энергосбережения. Потребность появится в случае проведения определенных мероприятий - тарифное регулирование, экологические ограничения, ограничения использования топлива, требования к энергоэффективности вновь строящихся зданий и т.д., вместе с этими мероприятиями начнет развитие и рынок энергоэффективности.

Энергоэффективность предприятия и коммунального хозяйства так же во многом зависит от системы теплоснабжения. Опыт многих российских регионов, в которых уже несколько лет постоянно растет количество автономных котельных, показывает, что эффективность такого метода теплоснабжения может на 1/3 превышать эффективность централизованной системы теплоснабжения. Качественное, надежное оборудование, сокращение промежуточных звеньев системы теплоснабжения, уменьшение издержек в процессе выработки, распределения и транспортировки тепла говорит о том, что автономные котельные – достойная альтернатива централизованному теплоснабжению.

Немаловажное место в энергосбережении занимает энергоэффективность в строительстве, а так же энергоэффективность жилых домов. В последние десятилетия эти сферы стали одними из основных направлений как развития энергосбережения в целом, так и строительной индустрии. Сейчас этот процесс не останавливается, требования к применяемым материалам теплоизоляции постоянно повышаются, ужесточаются нормативы строящихся зданий и сооружений в целом. Качественная теплоизоляция зданий это не только повышение энергоэффективности, но и повышение уровня комфорта, звукоизоляция. При эксплуатации стандартного жилого здания теряется 40% тепла, из них 18 % уходит через окна. Решение этой проблемы постоянно совершенствуется, на данный момент наиболее эффективным считается использование трехслойных стеклопакетов с низкой теплопроводностью. Еще 18% тепла уходит через крышу и 7% через подвал – в этом случае применяется теплоизоляция, 3% через входную дверь и 14% через вентиляцию. На каждый из этих пунктов разработано множество решений для повышения энергоэффективности, рационального использования энергии. Успехи строительства энергоэффективных зданий в странах Западной Европы поражают, эффект экономии тепла этих зданий составляет 50-70%!

В 2010 году потери электроэнергии в районе составили 37,48 кВт/ч, или 11,91%. Запланированные на 2011-2015 годы мероприятия (утепление наружных стен и крыш зданий; замена кровель и старых деревянных окон на энергоэффективные; установка приборов учета тепловой энергии; замена ламп накаливания на компактные люминесцентные светильники и

др.) позволят в течение 5 лет сэкономить 7233,5 кВт/ч электроэнергии, или 17,3 млн. руб. Энергоэффективность электроэнергетики так же нуждается в разработке и внедрении новых технологий. На данный момент государством уже определены основные направления государственной политики с использованием возобновляемых источников энергии в этой сфере на период до 2020 года.

Используемая литература:

1. Горшков А.С. Энергоэффективность в строительстве: вопросы нормирования и меры по снижению энергопотребления зданий - <http://energo.ru>
2. Ковалев С.П. Энергосбережение в ЖКХ .- <http://portal-energo.ru> .
3. Константин К.В. Энергоэффективность в строительстве - <http://www.nest.ru> .
4. Макеева Л.П. Российские компании не против повысить энергоэффективность .- <http://www.finam.ru>
5. Мамантов О.А. Повышение энергоэффективности - <http://www.ndwesti.ru> .
6. Михеев Н.Д. Энергоэффективность - <http://www.Energyeffect.ru> .

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Максимчук О.В., д-р экон. наук., профессор каф. ЭУПС,
Писаренко В.В., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

На выработку тепловой энергии расходуется около 30% топливно-энергетических ресурсов нашей страны, что в полтора раза больше, чем на выработку электроэнергии. Основным потребителем тепловой энергии являются жилые здания – на их отопление расходуется около 40-45% всей вырабатываемой в России тепловой энергии. В Европе на энергопотребление зданий расходуется 20-22% общего потребления тепловой энергии

В России существует большое количество нормативных и законодательных документов, в которых обозначена проблема повышения энергоэффективности объектов строительства, а также пути ее повышения. Преимущественно это нормативы, законы, постановления и т.д., принятые на федеральном уровне. Многие нормы морально устарели, часть документов содержат «размытые» пути решения сложившихся проблем, их регулирования и контроля за их исполнением.

Одним из инструментов государственной политики должна стать поддержка специализированного бизнеса в области энергосбережения, что позволит сформировать экономических агентов (энергосберегающие компании), предлагающих и реализующих оптимальные научные, проектно-технологические и производственные решения, направленные на снижение энергоёмкости.

Фактически полезное потребление тепла и ГВС многими жилыми зданиями существенно (на 20-40%) ниже расчетного (отчетного), в силу того, что используются средние для всего города нормативы. При использовании средних нормативов по мере роста строительства жилых зданий по энергоэффективным проектам объем расчетного отпуска тепла не снижается. Необходима система, по которой можно было бы рассчитывать отпуска тепла для каждого типа здания в отдельности, причем с учетом дополнительных теплозащитных внедрений. В связи с этим придется менять и саму систему централизованного отопления, ведь не может современная котельная отпускать дифференцированную энергию каждому зданию.

Во многих странах Запада в последнее время успешно развивался процесс муниципального энергетического планирования, в рамках которого определялись зоны централизованного и децентрализованного теплоснабжения с разделением зон действия тепловых и газовых сетей с обязательным присоединением к тепловым сетям в зонах централизованного теплоснабжения.

По объему потребления энергии на душу населения Россия немного отстает от европейских стран, однако около трети этой энергии расходуется вхолостую. Так, например, потери при транспортировке тепловой энергии в России достигают 35—50 %, а в Европейских странах они составляют не более 5-10%.

В российской практике в процессе принятия решений наибольшие трудности возникают при его обосновании. Сегодня в стране реализуются десятки проектов энергоэффективных зданий и кварталов. Но вот каковы их методические основы – неизвестно. Неизвестна также и база доказательств достигаемого зданием уровня энергоэффективности.

Подход к повышению энергоэффективности и экономичности должен быть комплексным и системным, так как объекты строительства сами являются сложными нелинейными системами.

На основе анализа зарубежного и отечественного опыта необходимо создать систему концептуальных рекомендаций, которую, в свою очередь, развить в реестры решений и технологий с их классификацией: снижающих, нейтральных и развивающих инвестиционные затраты в строительство. Также необходимо создание своей «Национальной системы повышения энергоэффективности», на примере развитых стран.

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Першина Т.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Полегаева Н.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Для строительных организаций, последние несколько лет в нашей стране, тесно связаны с финансовым кризисом и поиском денежных средств на покупку энергоносителей. Именно этот факт сделал энергосбережение актуальным вопросом, а одной из наиболее приоритетных задач — энергосбережение в строительстве, т.к. доля энергии, затраченной на отопление/охлаждение зданий очень велика.

Для рассмотрения данного вопроса в первую очередь необходимо четко определить, что мы понимаем под энергоэффективностью в жилищном строительстве. В данном случае будем рассматривать энергоэффективность - как комплекс мероприятий, направленных на снижение потребляемой зданиями тепловой энергии, необходимой для поддержания в помещениях требуемых параметров микроклимата, при соответствующем технико-экономическом обосновании внедряемых мероприятий и обеспечении безопасности. Таким образом, понятие энергоэффективности неразрывно связано с вопросами энергосбережения. Но только в том случае, если мероприятия, направленные на снижение потребляемой зданиями энергии, технически осуществимы, экономически обоснованы и безопасны.

Считаем, что в первую очередь для повышения энергоэффективности, а также для более качественного и быстрого внедрения энергоэффективных технологий в жилищном строительстве (в том числе) необходимо совершенствование нормативной базы по энергоэффективности в строительстве.

Во-вторых, необходимо заниматься решением вопросов комплексного оснащения домов энергоэффективными технологиями, такими как: тепловые насосы; солнечные коллектора; современные энергосберегающие светильники;

Кроме того на наш взгляд проблема энергосбережения в строительстве включает три составляющие: повышение энергетической эффективности строительной индустрии; повышение энергетической эффективности организации и технологии возведения строительных объектов; повышение энергетической эффективности продукта строительства - зданий и сооружений и их инфраструктуры в месте застройки.

Также вопрос энергосбережения остается одним из самых актуальных в строительстве, как при возведении новых зданий, так и при

реконструкции устаревшего жилого фонда, гражданских, административных и промышленных объектов.

Кроме того, необходима разработка на всех уровнях как федеральном, так и региональном отраслевых программ энергосбережения. Такие программы энергосбережения должны включать в себя следующие компоненты: учитывать все индивидуальные особенности конкретного объекта; определять направления и устанавливают целевые показатели и конкретный алгоритм достижения объектом нужного уровня энергоэффективности; предлагать наиболее эффективный процесс потребления энергоресурсов; включать выработку схемы финансирования проектов путем сочетания привлекаемых средств и высвобожденных внутренних резервов.

Таким образом, программы повышения энергоэффективности должны представлять собой численно сформулированные цели, набор алгоритмов, последовательность и взаимосвязь действий, а также систему управления, мониторинга и верификации.

Однако необходимо признать, что, как и ранее, так и в настоящее время существуют барьеры, сдерживающие развитие энергосбережения и энергоэффективности в жилищном строительстве, которые можно условно разделить на четыре основные группы: недостаток мотивации; недостаток информации; недостаток опыта финансирования проектов; недостаток организации и координации.

На наш взгляд, существуют два пути решения возникшей проблемы: -первый - крайне капиталоемкий путь наращивания добычи нефти и газа и строительства новых объектов электрогенерации; второй - существенно менее затратный, связанный с обеспечением экономического роста в стране за счет повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов. Также следует отметить, что на практике необходим симбиоз первого и второго вариантов с несомненным приоритетом энергоэффективности.

В целом мы думаем, что Россия располагает масштабным недоиспользуемым потенциалом энергосбережения, который по способности решать проблему обеспечения экономического роста страны сопоставим с приростом производства всех первичных энергетических ресурсов.

Энергоемкость российской экономики существенно превышает в расчете по паритету покупательной способности аналогичный показатель в США, в Японии и развитых странах Европейского союза. При этом нехватка энергии может стать существенным фактором сдерживания экономического роста страны. По оценке различных источников, до 2015 года темпы снижения энергоемкости при отсутствии скоординированной государственной политики по энергоэффективности могут резко замедлиться. Это может привести к еще более динамичному росту спроса на энергоресурсы внутри страны.

Систематическая работа в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в различных секторах и сферах экономики России, в том числе и в жилищном строительстве, началась после принятия федерального закона РФ от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Кроме того Правительством РФ разработана Стратегия развития на долгосрочную перспективу - до 2030 года. В ней поставлена задача ускоренного развития использования возобновляемых источников энергии для производства электрической и тепловой энергии.

Для России наиболее перспективны и интересны, на мой взгляд, такие виды возобновляемых источников энергии как ветроэнергетика, солнечная энергетика, приливная энергетика. Перспективными для нас также являются использование биомассы, геотермальных ресурсов для производства электрической и тепловой энергии. В отличие от других направлений в биоэнергетике и приливной энергетике у нас есть собственные интересные разработки, не уступающие по параметрам зарубежным аналогам. Ветроэнергетику можно развивать на побережье морей на севере на юге и востоке страны.

Для реализации всех вышеназванных мер необходимо привлечь финансирование из различных источников, в обязательном порядке устанавливать современные приборы учета и проводить энергетические обследования. Поскольку инвестиционные проекты по энергосбережению и технико-экономическое обоснование мероприятий немислимы без объективных данных учета и результатов обследования.

Решение задач в области повышения энергоэффективности деятельности предприятий строительного комплекса требует высокой степени координации действий не только федеральных органов исполнительной власти, но и органов власти субъектов Российской Федерации, местного самоуправления, организаций и населения.

Используемая литература и источники:

- 1.online издание "Инженерно-строительный журнал" №5(23), 2011
- 2.интернет-ресурс <http://minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/>
- 3.интернет-ресурс <http://alyansenergo.ru/>

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Никонова Ю.А., соискатель кафедры ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Энергоресурсосбережение является одной из самых серьезных задач XXI века. От результатов решения этой проблемы зависит место нашего общества в ряду развитых в экономическом отношении стран и уровень жизни граждан. Россия не только располагает всеми необходимыми природными ресурсами и интеллектуальным потенциалом для успешного решения своих энергетических проблем, но и объективно является ресурсной базой для европейских и азиатских государств, экспортируя нефть, нефтепродукты и природный газ в объемах, стратегически значимых для стран-импортеров. Однако избыточность топливно-энергетических ресурсов в нашей стране совершенно не должна предусматривать энергорасточительность, т.к. только энергоэффективное хозяйствование при открытой рыночной экономике является важнейшим фактором конкурентоспособности российских товаров и услуг.

Энергосбережение должно быть отнесено к стратегическим задачам государства, являясь одновременно и основным методом обеспечения энергетической безопасности, и единственным реальным способом сохранения высоких доходов от экспорта углеводородного сырья.

Требуемые для внутреннего развития энергоресурсы можно получить не только за счет увеличения добычи сырья в труднодоступных районах и строительства новых энергообъектов но и, с меньшими затратами, за счет энергосбережения непосредственно в центрах потребления энергоресурсов – больших и малых поселениях.

И все более высокие требования предъявляются к энергоэффективности инженерного оборудования и систем. Наиболее важным является формирование новых подходов к энергоресурсосбережению в жилищно-коммунальном комплексе России в свете развития новых технологий. Новизна принципиальна для систем водоснабжения, отопления, теплоснабжения, в технологии, в гарантии качества, легкости монтажа и главное экономичности.

Решение этой задачи связано с осуществлением комплекса инженерно-технических мероприятий, одним из которых является совершенствование тепловой изоляции и увеличение термического сопротивления ограждающих конструкций зданий.

Важное значение при строительстве новых объектов имеет использование трехслойных стеновых панелей, а также переход на новые конструктивные решения с учетом повышенных требований в части понижения теплопередачи ограждающих конструкций при строительстве зданий из кирпича, блоков и монолитного железобетона. Принятие таких решений необходимо осуществлять с использованием

разработанных Госстроем России альбомов технических решений теплоэффективности наружных стен.

Наряду с утеплением стен зданий нового строительства важная роль принадлежит теплоизоляционным работам на реконструируемых зданиях старой застройки. В этом случае необходимо нанесение на стены зданий дополнительных теплоизоляционных слоев. В качестве утеплителя наружных поверхностей могут применяться минераловатные и стекловатные утеплители, пенополистиролы, торкретполистиролбетон, наносимый на поверхность стен. Теплоизоляция перекрытий и покрытий может осуществляться насыпными, напыляемыми и наливными плитными утеплителями (пенополистирол, пенополиуретан, минераловатные и стекловолокнистые маты и плиты).

Не меньшее значение имеет повышение теплозащиты окон и балконных дверей. Мероприятия по проведению этой работы включают в себя как замену старых окон и дверей на новые, отвечающие современным требованиям по теплозащите, так и нанесение на стекла теплоотражающих пленок и специальных покрытий типа "JOW-E" с уплотнением оконных и дверных проемов.

Перспективным направлением в энергосбережении является модернизация систем тепло-, водоснабжения.

Одним из приоритетных направлений в энергосбережении является использование в системах теплоснабжения модульных котельных.

Статистика подтверждает, что установка небольших котельных, обслуживающих всего несколько домов, в среднем в 1,8 раз сокращает расходы на отопление. При этом потери тепла значительно меньше, чем в централизованной отопительной системе, нет необходимости в прокладке и ремонте десятков километров магистрального трубопровода. Система легче перестраивается на тот или иной режим работы, зависящий от температуры наружного воздуха, а также быстро вводится в эксплуатацию. Габаритные размеры и вес позволяют эффективно перевозить такие блоки – модули автомобильным и железнодорожным транспортом. При монтаже остается только подключить комплекс к внешним инженерным сетям.

Кроме того, такое производство тепла является более экологичным за счет использования современного оборудования. В зависимости от выбранных горелок котельные могут работать как на природном, так и на попутном газе, на дизельном топливе, сжиженном газе, биогазе, мазуте или нефти. Применение установки для дозирования реагентов системы водоподготовки позволяет обеспечить защиту трубопроводов и котлов от коррозии и отложения накипи, горячая вода готовится в пластинчатом теплообменнике.

Другим не менее важным направлением в энергоресурсосбережении является учет и регулирование потребления энергоресурсов и воды. Обязательное применение приборов для учета и регулирования

потребления энергоресурсов предусмотрено Законом Российской Федерации "Об энергосбережении", Гражданским кодексом Российской Федерации, а также Постановлениями Правительства Российской Федерации «О неотложных мерах по энергосбережению».

Осуществление таких мероприятий позволяет предприятиям экономить платежи за тепло и воду от 15 до 60 процентов. На вводы в здания следует также устанавливать регуляторы давления, сокращающие до минимума избыточные напоры, являющиеся причиной нерациональных расходов воды из кранов и утечек из санитарно-технической арматуры.

Первоочередной является задача оснащения приборами узлов учета на границах раздела сфер ответственности между системами АО-энерго, источниками тепло-, водоснабжения другими организациями. Анализ показывает, что в большинстве случаев фактическое потребление тепла составляет 40 -80% от расчетных нагрузок по отоплению и ГВС. Как следствие, сократятся приписки в объемах поставляемых ресурсов со стороны тепло-, водоснабжающих организаций.

При выборе конкретных приборов необходимо учитывать, что существенной составляющей затрат на эксплуатацию приборов являются затраты на их периодическую поверку. Объем этих затрат определяется продолжительностью межповерочных интервалов, установленных для каждого прибора, и доступностью средств поверки.

Таким образом, эффективное энергоиспользование ресурсов, неизбежно создает необходимость использования мощного инструмента, каким являются автоматизированные системы учета.

Из всего выше изложенного можно сделать следующие выводы:

- реформа жилищно-коммунального хозяйства невозможна без реформирования подходов к выработке тепла, систем учета расхода энергоресурсов потребителей;
- реформирование систем выработки тепла и учета должно носить комплексный характер с учетом поставленных задач и быть выгодным как потребителю, так и энергосберегающим организациям.

Цели энергосбережения совпадают и с другими целями муниципальных образований, таких как улучшение экологической ситуации, повышение экономичности систем энергоснабжения и др.

Снижение потребления позволяет обеспечивать подключение новых потребителей при минимальных капитальных затратах на развитие инфраструктуры и снимает проблемы выделения земельных участков под новое строительство объектов генерации, отчуждение санитарно-защитных зон и т.д., что в целом положительно сказывается на градостроительном развитии.

Решение задач повышения энергоэффективности на сегодняшнем этапе, когда существует большой резерв малозатратных мероприятий, также

совпадает с большинством стратегических целей государства и хозяйствующих субъектов.

Энергоэффективность в ЖКХ – задача, которая может быть решена только если станет приоритетом не только для администрации города, но и для организаций коммунального комплекса, всех бюджетных организаций, организаций, осуществляющих регулирующий вид деятельности, и каждого жителя города.

Используемая литература:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс»

2. Указа Президента РФ от 04.06.2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики».

3. Закон Волгоградской области от 27.10.1998 г. № 215-ОД «Об энергосбережении».

4. Положения о долгосрочных муниципальных целевых программах, утвержденного постановлением главы Волгограда от 03.03.2009 г. № 419 «Об утверждении Положения о долгосрочных муниципальных целевых программах».

5. Семенов В.Г. О повышении надежности и энергоэффективности тепловых сетей // «Энергосовет». 2010г №7(12)

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Никонорова Ю.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Васильева О.В., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время проблема энергосбережения остро стоит перед всем населением планеты, особенно это касается крупных городов. В последние десятилетия проблема повышения энергоэффективности зданий и сооружений стала одной из важнейших направлений в строительной индустрии.

Основоположниками идей энергосберегающих домов можно считать, пожалуй, самые практичные нации – Германию, Австрию, Данию. Еще с конца 70-х годов, когда в Германии разразился «энергетический кризис», а затем и в других европейских странах принялись за разработку новых материалов для теплозащиты.

В нашей стране проблема энергосбережения появилась значительно позже. В России долгое время была очень дешевая электроэнергия, которая позволяла домовладельцам решать проблему тепла просто установкой дополнительных точек электроподогрева, но не решая

проблему теплопотерь конструкции дома. Для примера можно привести следующую статистику: до недавнего времени стоимость строительства в России была ниже уровня мировых цен всего на 20-30%, зато стоимость энергоресурсов отличалась в 6-7 раз. Но финансовый кризис коснулся и нашей страны.

Вопрос энергосбережения и энергоэффективности воспринялся руководством страны как хорошая возможность поддержать государство и позволить ему быстрее прийти в себя. Президент включил энергоэффективность и энергосбережение в 5 стратегических направлений приоритетного технологического развития России. В ноябре 2009 года Госдумой был принят Закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности».

Формируется правовая и нормативная основа внедрения энергосбережения во всех областях строительства и ЖКХ. Одной из задач программы является создание системы обучения и подготовки кадров, а также системы информационной и методической поддержки участников программы и населения в решении проблем экономии топливно-энергетических ресурсов.

Повышение энергоэффективности жилых домов решает несколько задач:

- в масштабах страны это наиболее реальный путь существенного сокращения потребления энергоресурсов в кратчайшие сроки;
- в строительной отрасли это способ снять целый ряд существенных ограничений по увеличению ввода жилья, возникающих из-за дефицита мощности электрических и тепловых сетей;
- для конечного потребителя это возможность оптимизации расходов по содержанию жилья в условиях роста энерготарифов.

Строительство и эксплуатация жилья является одним из самых энергоемких секторов экономики. Так, к примеру, здания и сооружения Великобритании потребляют около 30% всей энергии страны. Практика показывает, что для изменения сложившейся ситуации необходимы серьезные усилия со стороны государства, на поэтапное уменьшение энергопотребления в строительном и жилищном секторе путем массового возведения энергоэффективных зданий и реконструкции уже существующих.

Идеальный энергоэффективный дом представляет собой практически замкнутую систему: из канализационных и бытовых отходов вырабатывается газ, электроэнергию и горячую воду дают солнечные батареи, водоснабжение осуществляется с помощью подземных и дождевых вод. Первостепенную важность для энергоэффективных домов имеет низкая теплопередача ограждающих конструкций – стен и окон. Теплопотери обыкновенного кирпичного здания – 250-350 кВт·ч с 1 м² отапливаемой площади в год. В энергоэффективных домах этот показатель практически в 20 раз ниже - 15 кВт·ч с 1 м².

В Германии государство активно поддерживает инновацию для масштабного выхода на рынок технологии обогрева, при которой на фасад зданий наносится специальное покрытие, аккумулирующее солнечную энергию днем и отдающую ее в дом ночью. Подобный эксперимент проводится сейчас и в России. Для подачи свежего воздуха определенной температуры в такие дома используется приточно-вытяжная вентиляция через установку рекуперации тепла, избыточное тепло воздуха при этом используется для подогрева воды.

Для освещения помещений все более активное распространение получают системы с применением светодиодных (LED) блоков. В светодиоде, в отличие от лампы накаливания или люминесцентной лампы, электрический ток преобразуется непосредственно в световое излучение, отсюда их высокая экономичность и эффективность. В совокупности перечисленные выше технологические приемы позволяют свести потребление таким домом внешней электроэнергии к минимуму или даже к нулю. Соответствующие примеры уже есть – преимущественно в Западной Европе, прежде всего в Швеции, Дании и Норвегии.

Следующим шагом развития технологий строительства энергоэффективных домов должно стать создание энергоактивного дома, то есть дома, который вырабатывает энергии больше, чем потребляет. Проект такого здания был представлен в экспозиции национального павильона Германии. Кроме того, аналогичные пилотные проекты уже были реализованы в Дании и Швеции. Единичные примеры энергоэффективных зданий есть и в России, например, в Москве в микрорайоне Никулино-2 уже построен экспериментальное жилое здание с использованием технологии «пассивного дома». Все перечисленные технические решения, позволяющие снизить энергопотребление в жилищном секторе, в целом хорошо известны специалистам-строителям. Сегодня в России главными сдерживающими факторами в деле повышения энергоэффективности жилых зданий является вовсе не наличие инновационных технологий и энергоэкономичных приборов. Таких решений уже предложено великое множество и российскими, и зарубежными производителями, а еще больше будет предложено при наличии устойчивого спроса.

Сегодня в строительстве и ЖКХ нет проблемы энергоэффективного оборудования, а есть проблема выстраивания нормальных отношений, которые могли бы позволить всем субъектам быть заинтересованными в энергосбережении. У России есть колоссальный резерв энергосбережения, и его необходимо использовать, но на данный момент осуществляются в основном быстро окупаемые мероприятия по энергоэффективности, это еще одна проблема для энергосбережения.

Именно поэтому, должны быть внедрены и разработаны финансовые механизмы, такие как:

- уменьшение стоимости утилизации и общих объемов вредных стоков и выбросов;
- уменьшение стоимости при подключении новых сооружений и зданий к инженерным коммуникациям:
- уменьшение расходов на повышение мощности энергосистем, эффект от общей оптимизации систем топливо- и энергоснабжения, а также снижение общесистемных потерь энергии;
- снижение дотаций на подготовку к отопительному сезону, а также на «северный завоз» топлива.

Для каждого здания, производства, населенного пункта, города, и страны в целом должна быть разработана стратегия повышения энергоэффективности. Только тогда в нашей стране улучшится экология, повысится производительность, а вместе с этим поднимется и экономика страны.

Внедрение новых энергосберегающих технологий в экономике России продвигается крайне медленно. Несмотря на кризис многие предприятия не торопятся заниматься сокращением энергетических затрат и издержек для уменьшения себестоимости продукции. Изменить данную ситуацию поможет только реализация в установленные сроки конкретных проектов. Так, например повышение энергоэффективности в ЖКХ сделает эту отрасль не только более современной, но и позволит уменьшить расходы населения на коммунальные услуги, а так же повысит удобство и комфортабельность жилья, ведь проблемы энергоэффективности тянут за собой цепочку других разносторонних проблем.

Проблема энергосбережения – это системная проблема.

Используемая литература:

1. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Горшков А. С. Энергоэффективность в строительстве: вопросы нормирования и меры по снижению энергопотребления зданий //Инженерно-строительный. 2010. №1
3. Информационный бюллетень «Энергосовет», Вып.№ 5 (10), 2010 г. Мировой опыт энергосбережения: Япония, Германия, Китай, Норвегия, Австрия, Швеция, Белоруссия. Обзор по материалам СМИ.
4. Ковальчук А. Состояние муниципальной системы теплоснабжения и способы его улучшения. Ростов-на-Дону, 2006.
5. Табунщиков Ю.А., Шилкин Н.В. Мировой и отечественный опыт строительства энергоэффективных зданий Электронный //ЭСКО.

***ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ,
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ***

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Марков А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Худолеева А.Ю., Зиатдинова Д.Р., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Строительная отрасль считается самой консервативной в области внедрения новых технологий. Во всем мире их можно пересчитать по пальцам. Примерно по трети этих технологий в России существует научный задел, тот базис, который смогла создать отечественная строительная наука. При ближайшем рассмотрении очередного заморского «чуда», оказывается, что этим наша строительная наука занималась еще в 70-80-е годы. Большая часть новых материалов и технологий, выдаваемых за инновации - это поднятые с полок строительных НИИ или вузов диссертации и НИРовские отчеты. Тем не менее, сегодня следует обобщить все эти технологии, разработки, исследовательский опыт, четко выделить в отдельные направления, придав им государственный статус.

Наиболее востребованными должны стать технологии и строительные материалы, связанные с тепловой изоляцией и энергосбережением, использованием вторичного сырья и техногенных отходов.

В настоящее время в России продолжается строительный бум. Это объясняется высоким спросом на жилье и промышленные здания. Для увеличения темпов и снижения затрат активно применяются инновации в строительстве. Используются новые конструкционные и отделочные материалы, разрабатываются эффективные технологии, автоматизируется инженерное оборудование. Большинство технологий, как и многие инновации в любых сферах деятельности, заимствуются на Западе. Конечно, не все инновации в строительстве, которые применяет Америка и Европа, подходят к российским условиям. Наши инновации оригинальны уже тем, что не имеют аналогов нигде! На их основе вырабатываются собственные технологии, которые способствуют уменьшению сроков конструирования жилья и снижающие стоимость его производства. Вот некоторые из инноваций, активно используемых в Европе и России.

Одной из активно применяемых инноваций в строительстве является самоочищающееся стекло, которое обладает уникальным покрытием двойного действия, которое использует силы природы для очистки стекла от загрязнений, что предоставляет не только практические преимущества в снижении затрат на его мытье во время эксплуатации, но также делает окна более чистыми и красивыми. Действие очистки даже ночью. Покрытие "работает" благодаря "зарядке" частиц солнечными лучами. Его можно сравнить с аккумулятором, который сначала заряжается, а затем постепенно отдает запасенную энергию. Действие

эффекта очистки при плохой (пасмурной) погоде, т.к. частицы способны заряжаться непрямыми солнечными лучами. Эффективность может снизиться только при отрицательных температурах. Возможность использования в сочетании со стеклами различного функционального назначения. Изобретение имеет специальное напыление на наружной поверхности, которое способно очищать стекло снаружи от органических и других загрязнений. Основной частью самоочищающегося стекла является тонкое прозрачное покрытие оксида титана. Известно, что свойства этого материала, нанесенного на стекло, сохраняются больше чем 20 лет. Поверхность покрытия имеет два важнейших химических свойства, которые, делают стекло самоочищающимся. Эти свойства получили название фотокаталитического и гидролитического эффектов. Во-первых, под воздействием ультрафиолетовой части солнечной радиации и кислорода происходит химическая реакция, разлагающая органические загрязнения на поверхности стекла. Во-вторых, вода не собирается в капли, а растекается по стеклу, образуя тонкую пленку, и смачивает скопившуюся на поверхности грязь. Пленка легко соскальзывает с поверхности стекла и полностью смывает грязь, а затем быстро высыхает, не оставляя разводов.

Прочность нанесенного покрытия достигается специальным производственным процессом, названным пиролитическим. Во время этого процесса микроскопически тонкое покрытие наносится на одну из сторон стеклового листа, пока он еще горячий. Когда стекло охлаждается, покрытие становится неотъемлемой частью поверхности стекла и может быть повреждено, только если оцарапать или разбить само стекло. Активный слой удаляет такие органические отложения, как отпечатки пальцев, но в целом грязь содержит химические соединения, которые полностью не разлагаются. Если давно не было дождя, необходимо помочь стеклу очиститься, полив его водой из шланга. Стекла с активным слоем можно использовать практически везде. Они подойдут и для окон, и для оранжерей, и для фасадов зданий, и для стеклянных крыш, и для недоступных окон, где обычно скапливается органическая грязь, например для световых люков. Этот материал просто идеальный. Стекло может быть установлено и вертикально, и под углом. Не подойдет оно только для использования внутри помещений. Активный слой приходит в рабочее состояние через пять дней после установки стекла. Для достижения лучшего результата после установки и первоначальной ручной чистки нужно дать возможность покрытию активизироваться, не предпринимая попыток его почистить. Кроме того, уже после нескольких дней облучения солнечным светом данное покрытие становится активным и в ночное время, и в пасмурные дни. За счет продолжительного действия химической реакции на поверхности стекла даже очень большие загрязнения разрушаются и удаляются естественным образом после дождя.

Несомненно, самоочищающиеся стекла - серьезное достижение в области стекольной промышленности. Но, как обычно, есть и недостатки. Самоочищающееся покрытие уничтожает только органические загрязнения. Оно не сработает с краской, лаком и неорганическими соединениями. И все же, несмотря на подобные минусы, самоочищающиеся стекла - гениальное изобретение. Хотя и придется периодически вспоминать про ведра и щетки, но в общем окна с самоочищающимися стеклами будут сохранять чистоту значительно дольше, чем обычные.

Еще один вид инноваций в строительстве – это фасады из алюминиевых композитных панелей (в обиходе часто называемые «алюкобондом») — еще одна новинка наступившего века. Расскажем немного о свойствах материала.

Такие фасады обеспечивают дополнительную звукоизоляцию для стен, кроме того, система навеса фасада спроектирована таким образом, что вся попадающая на поверхность фасада влага удаляется в дренаж, исключается ее контакт с утеплителем и стеной здания. Воздушный зазор за фасадной плиткой обеспечивает отвод паров методом естественной вентиляции, что предотвращает образование конденсата на поверхности и внутри здания, а также отсыревание и загнивание стен и теплоизоляционного материала. Также алюкобонд обеспечивает эффективную защиту здания от внешних электромагнитных полей, значительно ослабляя их воздействие, способен ослаблять вибрацию (вследствие отсутствия резонанса). Фактор поглощения у алюкобонда приблизительно в шесть раз выше, чем у алюминиевых листов, композитные панели со специальным наполнителем не поддерживают горение и могут быть использованы даже на территории АЗС.

Высокое качество специального покрытия композитных панелей позволит вам быть уверенным в том, что и через много лет навесной фасад не выгорит на солнце, не изменит цвет под воздействием атмосферных осадков.

При этом алюкобонд легко очищается от осевшей на него пыли и агрессивных налетов обычной водой. Появляется возможность эксплуатировать объект без косметического ремонта, не тратить серьезные средства и время на обновление его внешнего вида.

Композитная панель в среднем на 50 — 70% легче материалов аналогичного назначения (в 1,6 раза легче, чем алюминиевый лист, в 3,4 раза легче, чем стальной лист, и в 2,1 раза легче, чем фиброцемент). Данный фактор позволяет существенно снизить нагрузку на несущие стены, крепежные элементы подблицовочной системы, уменьшить её общий вес.

Используемая литература:

1. Инновации и экономический рост. М.: Наука, 2010. – С.178.
2. Горохов Д. Строительные инновации // www.expert74.com

ОРГАНИЗАЦИОННО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Кривошлыкова А., Алексенко М., ст. гр. ЭУН-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одной из основных задач экономической политики является выявление потенциальных точек роста и формирование комплекса мероприятий по стимулированию их развития. В качестве одного из факторов роста региональной экономики часто рассматривается развитие предприятий строительной отрасли. Мы же решили рассмотреть проблемы строительной отрасли (СО) в Волгоградской области.

Основными проблемами СО в Волгоградской области являются:

- снижение темпов и объемов строительства в связи с кризисом;
- сложности реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье»;
- снижение объемов жилищного строительства;
- недостаточное развитие предприятий стройиндустрии;
- разрозненность и несогласованность работы предприятий и организаций;
- недостаток инвестиций;
- слабое развитие ЖКХ.

Чтобы СО успешно работала, необходимо искать комплексные решения этих проблем. Для того чтобы добиться на территории региона успешной реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье», необходимо увеличить объемы жилищного строительства как минимум в два раза. Волгоградской области в улучшении жилищных условий нуждается более 39,6 тыс. семей. Развитие ипотечного кредитования без увеличения предложения жилья на рынке могло бы привести к росту цен на жилье, который в 2008 году составил около 60 %. Однако, в связи с кризисом, увеличение цен на недвижимость теперь не прогнозируются, а столь высокие темпы роста жилищного строительства и ипотечных кредитов пока недостижимы. Видимо, следует попытаться сохранить прежние темпы развития строительного комплекса. Важной проблемой, или ограничением увеличения темпов строительства, является слабая развитость коммунальной инфраструктуры, то есть нехватка мощностей по воде, канализации, электричеству и т. д. Кроме того, большая проблема состоит в наличии крупных бюрократических барьеров на отвод земли под строительство и согласование проекта. Увеличение объемов строительства потребует дополнительных инвестиций на развитие производства стройматериалов, включая цементные и др.

Развитие СО является приоритетным направлением стратегии экономического развития Волгоградской области, поскольку от его успешной реализации зависит реализация других направлений, в частности, социальной политики в плане обеспечения населения доступным жильем, строительства объектов промышленности, дорог и др. Основными направлениями развития СО являются увеличение объемов жилищного строительства, развитие строительной индустрии, формирование строительного кластера, развитие ЖКХ. Также требуется принять меры по сокращению сроков выдачи разрешительных документов для строительства органами местного самоуправления (в этом случае объем жилищного строительства в области вырос бы на 50-60 %).

Увеличение объемов жилищного строительства связано с развитием предприятий стройиндустрии. Требуется увеличить объемы производства строительных материалов, арматуры, используя местное строительное сырье. В частности, необходимо строительство цементных заводов.

Формирование жилищно-строительного кластера предполагает объединение строительных организаций, предприятий стройиндустрии, инвестиционных организаций с целью расширения масштабов жилищного строительства.

Совершенствование механизмов привлечения инвестиций в строительство. В целях увеличения жилищного строительства предусматривается активное привлечение средств населения и предприятий, кредитных ресурсов, а также средств областного и федерального бюджетов. Учитывая высокий износ основных фондов и сетей ЖКХ, дальнейшее его развитие в долгосрочной перспективе предполагает существенные инвестиционные вложения, в том числе за счет областного и муниципальных бюджетов. Уже в 2008 г. в целях снижения износа основных фондов и повышения качества предоставляемых населению услуг на капитальное строительство было выделено 242 млн руб., в том числе из областного бюджета - 108,8 млн руб., из федерального - 133,2 млн руб. В целях снижения тарифов на тепло необходимо провести модернизацию котельных с целью перехода на более экономичное топливо. Нужно способствовать снижению потерь тепла в сетях, которые сегодня составляют около 40 %, в том числе за счет расширения системы мини-котельных. Важной задачей является привлечение в сферу ЖКХ (обслуживание домов, ремонт сетей и др.) малого бизнеса. Реализация жилищной программы потребует расширения инженерных сетей и увеличение объемов услуг ЖКХ.

Подводя итоги, нужно отметить, что Волгоградской области СО играет важную роль как в развитии области, так и всего Южного Федерального комплекса. Он несовершенен. Отсутствуют тесные связи между его участниками, тормозят развитие проблемы в области ЖКХ, слабо развиты предприятия стройиндустрии. Ко всему прочему все большее влияние оказывает на строительный сектор кризис. Видимо, на строительство он еще не обрушился с полной силой из-за большой инертности строительной

продукции. Тем не менее, уже в ближайшем будущем ожидается резкая нехватка инвестиций, возможно «сворачивание» или «замораживание» некоторых проектов (особенно дорогостоящих и долгосрочных).

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Кузнецова Н.П., ст. гр. Арх-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Многие проблемы строительного комплекса сводятся к внедрению новых технологий — строительных, управленческих, информационных — а также к поиску высококвалифицированных профессиональных кадров, способных данные технологии применять. Рассмотрим ряд важных проблем строительной отрасли, связанные с указанными выше аспектами.

Одной из основных проблем отрасли является высокая себестоимость строительства. Так, в России складское строительство дороже в 1,5 раза, чем во Франции, и в 2,5 раза, чем в США. Производительность труда в строительстве в 6 раз ниже, чем в Соединенных Штатах. Развиваться в таком ключе дальше невозможно, необходимо устранить отставание в системе технического регулирования и обеспечить цикл внедрения инновации в пределах срока реализации проекта. Следует привлекать частный бизнес к реализации мероприятий по снижению себестоимости строительства путем внедрения своих технологических решений в рекомендательные документы. Разработать качественно иные критерии для оценки новых стройматериалов и оборудования, которые в дальнейшем можно было бы заложить в основу технического задания.

Еще одна очень важная проблема - устаревшая нормативная база строительства и производства стройматериалов. Сегодня в России отсутствует единая, грамотно выстроенная и согласованная нормативная база для регулирования деятельности в основных отраслях промышленности. Как показывает практика, современная нормативная база, регулирующая сферу строительства, во многом ограничивает возможности производителей и проектировщиков. 90% строительных норм датируется 1980 и 1982 годами выпуска, на новые стройматериалы в России СНИПов и вовсе пока не существует. Федеральный закон «О техническом регулировании» № 184-ФЗ, который вступил в силу 27.12.2002 года, регламентировал отказ от применения около ста тысяч ГОСТов, СНИПов и других отраслевых стандартов. Разделение нормативных документов на обязательные (технические регламенты) и

добровольные (национальные стандарты и своды правил) создало сложную правовую конструкцию. Она отличается от прежней, когда все нормативные технические документы являлись обязательными. В результате возникла необходимость создания специального административного механизма, который обеспечивал бы организационную и правовую связь между документами разного нормативного статуса. Непосредственное применение положений законодательства к сложившейся системе нормативных технических документов в строительстве затормозилось ее большим объемом, сложной структурой и отсутствием внятных методических материалов по работе с ней. Необходимо существенно активизировать деятельность по кардинальному обновлению национального фонда российских стандартов и их гармонизации с международными нормами. Лучший вариант того, что можно сделать, – это вывести строительство из сферы действия закона «О техническом регулировании», внести соответствующие изменения в Градостроительный кодекс, утвердить систему нормативных документов и в срочном порядке актуализировать строительные нормы и правила.

Реформирование системы технического регулирования в строительной отрасли столкнулось с практически полным отсутствием субъектов, принимающих на себя ответственность за разработку нормативных технических документов, и, главное, с отсутствием субъекта, ответственного за систему технического регулирования в целом. Необходима переработка нормативных документов, включающая обновление технических регламентов.

Сейчас наблюдается недостаток квалифицированных рабочих кадров. Основная причина - нехватка учебных заведений по их подготовке. Например, в Санкт-Петербурге было 40 СПТУ, сейчас осталось 4, а их оснащение устарело. Вполне оправданно возродить систему профессионально-технического образования. Весьма разумно будет привлечь к ее становлению строительные компании, которые в первую очередь заинтересованы в данном решении. В рамках обучения, помимо подготовки рабочих можно устраивать постоянно действующие выставки-презентации строительных фирм, проводить повышение квалификации рабочих и техников.

Одной из задач является повышение низкого уровня информированности многих руководителей строительных предприятий. Сегодня бывает трудно найти даже элементарную достоверную информацию о действующей компании. В каждом регионе страны необходимо создать мощный Интернет-портал, с актуальной информацией о проведении тендеров, новостях госзаказа, законах и законопроектах регионального и федерального уровня, о новых технологиях. Во всеобщем доступе должны находиться и сведения обо всех существующих в регионе строительных саморегулируемых организациях и их членах. В каждом регионе необходима работающая в режиме реального времени база данных

строящихся объектов, на которые оформлены официальные разрешения.

Еще одна сложность - низкий уровень автоматизации управления строительными проектами. Необходимо внедрять передовые технологии автоматизированного управления предприятием в государственных и надзорных организациях, тесно контактирующих с предприятиями строительного комплекса. Начать следует с системы электронного документооборота и обязать строительные компании предоставлять необходимую документацию в тех же системах.

Для развития и совершенствования индустрии строительства необходимо решать весь спектр поставленных задач, ликвидировать сложившиеся проблемы. Но несмотря на столь солидный перечень препятствий, все же есть основания для оптимизма. Ведь если российский отраслевой комплекс обладает способностью развиваться даже в таких сложных условиях, то с решением хотя бы некоторых проблем, его ждет еще больший рывок.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА

Максимчук О.В., д-р экон. наук, профессор каф. ЭУПС,
Нужина Е.Г., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В рыночных условиях российские строительные компании постоянно сталкиваются с проблемой недостатка у собственников и менеджмента инструментов для контроля расходов и распределения ресурсов. Поиск путей повышения эффективности управления малым и средним бизнесом в строительстве может быть обращен в сторону совершенствования отдельных управленческих функций. Усложнение процесса принятия решений ведет к необходимости разделения функций и выделения отдельных видов действий в самостоятельные управленческие подсистемы. Одной из таких систем является контроллинг.

Контроллинг – одна из новых и перспективных концепций управления, объединяющая планирование, менеджмент, управленческий учет, аудит, отчетность, контроль и аналитическую работу. Контроллинг направлен на решение комплекса стратегических и оперативных задач с целью обеспечения долгосрочного эффективного функционирования организации.

Стратегический контроллинг строительной фирмы должен обеспечить эффективное использование конкурентных преимуществ фирмы в настоящем, а также создание новых источников успешной деятельности в перспективе. Целью оперативного контроллинга строительной фирмы является создание системы эффективного управления

в достижении текущих целей, которые характеризуются уровнем рентабельности и ликвидности предприятия.

Актуальной темой для строительной отрасли является повышение качества оперативного управления финансово-хозяйственной деятельностью. Эффективность системы контроллинга определяется эффективностью и качеством управления, то есть, контроллинг представляет собой обратную связь управления и организационное, математическое и информационное обеспечение для конкретной экономической системы.

Для совершенствования управленческих функций при внедрении системы контроллинга в строительной компании необходимо учитывать состояние учета и многочисленные особенности строительной отрасли:

- участниками договорных отношений в строительном подряде могут выступать несколько сторон: подрядчики, субподрядчики, заказчики, риэлторы, девелоперы, посреднические организации и другие;
- строительная продукция – это отдельные виды или этапы работ, объекты строительства;
- договоры строительного подряда характеризуются сроками исполнения работ, ценой, порядком оплаты, сроками обнаружения некачественного выполнения работ (неисполнения условий договора), правовыми обязательствами, риском случайной гибели.

Эти и многие другие особенности требуют разработки эффективной системы управления строительным предприятием.

В рамках рыночных отношений коренным образом меняются содержание и целевые установки деятельности строительных предприятий, их экономическое поведение. Обладая широкой экономической самостоятельностью за результаты своей производственно-коммерческой деятельности, предприятия должны формировать такую систему управления, которая обеспечивала бы им высокую эффективность функционирования, конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке строительных работ.

Новая система финансового управления должна учитывать особенности внешней и внутренней среды предприятий строительного производства. Такое управление в современных условиях могут обеспечить инструменты оперативного и стратегического контроллинга.

Особенность данного вида деятельности состоит в том, что она является интегрированной, затрагивающей интересы строительной организации в целом. Для создания системы контроллинга нужны соответствующие теоретические и методические разработки в области менеджмента, маркетинговых исследований, управленческого учета, позволяющие изучать динамику потребностей на рынке строительных работ.

Необходимо также внедрение управленческих нововведений, направленных на создание эффективной работы; осуществление

подготовки и переподготовки специалистов; повышение уровня организационной культуры управления строительного комплекса. На первом этапе организации системы контроллинга строительного предприятия появляется необходимость разработки аналитической информации. Она позволяет формировать разнообразные отчеты с нужной детализацией и отбором необходимых параметров по статьям: объекты строительства, виды затрат, подразделения, этапы работ, группы материалов, материально-ответственные лица и т. д.

Второй этап работ предполагает разработку системы бюджетирования. С этой целью разрабатываются унифицированные формы бюджетов для долгосрочного и текущего планирования и порядок составления и сведения бюджетов, что позволяет наиболее оптимально распределять имеющиеся в организации ресурсы, оперативно реагировать на изменения ситуации и своевременно вносить изменения в стратегию. Таким образом, бюджетирование является важным инструментом оперативного контроллинга.

В основе бюджетирования строительной компании лежит план работы компании в целом по всем подразделениям. Общий бюджет строительного предприятия состоит из подразделов:

- операционный бюджет (бюджет продаж, запасов, закупок, производственных расходов, трудовых затрат, коммерческих расходов, бюджет прибылей и убытков);
- финансовый бюджет (бюджет капитальных затрат, денежных средств, налоговый бюджет, прогнозный баланс).

Система бюджетирования дополнительно может потребовать изменения организационной структуры предприятия с увеличением полномочий финансового подразделения и определением его финансовых функций. Исходя из организационной структуры строительной компании, отдел контроллинга формирует структуру центров ответственности. Контроллинг учитывает также и информационные потребности менеджеров компании или ее собственников, которые могут быть выделены в отдельные бюджеты. Например, бюджет инвестиций, бюджет дебиторской и кредиторской задолженности, бюджет капитальных вложений, финансовых результатов.

Создание системы контроллинга в строительных предприятиях позволит улучшить информационное обеспечение процесса управления. Консолидация операционных и финансовых бюджетов усилит роль управленческого учета в процессе принятия решений, предоставит возможность реально оценить результаты хозяйственной деятельности, как всего бизнеса, так и его отдельных подразделений, позволит минимизировать риски, получить дополнительное конкурентное преимущество на строительном рынке за счет готовности работать в условиях строгой внутренней экономии.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Максимчук О.В., д-р экон. наук., профессор каф. ЭУПС,
Кобелев А.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Интерес к инновациям, разработкам и исследованиям возник со времени создания современной промышленной корпорации. Особым вниманием у исследователей всегда пользовались проблемы технологии, технологического прорыва, научно-технического прогресса. Если в 50-60-е годы проблемы инновационного развития рассматривались главным образом на макроуровне, в качестве мероприятий, способствующих или препятствующих экономическому росту стран, то начиная с 70-х годов проблемы технологического развития постепенно включаются и в задачи микроэкономики. Наконец, в 90-х годах признано, что инновационная деятельность может являться стратегическим фактором рынка, частью общей стратегии предприятий отрасли, направленной на повышение эффективности деятельности отрасли в целом.

В эпоху интенсивной научно-технической революции инновации являются главной движущей силой динамического развития производства и общества.

На примере Волгоградской области рассмотрим основные факторы, которые влияют на снижение инновационной активности:

- уменьшение размеров собственных источников инвестиционных ресурсов предприятий строительного комплекса;
- ослабление инвестиционной активности в целом в экономике региона; уменьшение темпов роста инвестиций в основной капитал, направленных в строительную отрасль;
- высокая степень износа основных фондов в строительстве
- большие объемы просроченной кредиторской задолженности, из которых около 80 % длительностью более 3-х месяцев; превышение кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской составляет более половины;
- значительная доля убыточных строительных предприятий и организаций;
- рост объемов задолженности заказчиков за выполненные работы, высокая стоимость строительных материалов, изделий и конструкций.

Очень велика доля просроченной как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Реальность такова, что строители не могут осуществлять свою деятельность на условиях предоплаты, как иногда

действуют некоторые другие товаропроизводители, а сама товарная продукция имеет индивидуальный характер и не может быть продана другому заказчику или покупателю в случае задержки оплаты работ. Фактически, даже при нарушении платежей со стороны заказчика строительные предприятия вынуждены продолжать работы, а иногда просто охранять объекты, дожидаясь возобновления платежей. Однако неплатежи — важная, но не самая большая проблема строительной отрасли Волгоградской области. Намного более значимы воспроизводственные процессы, связанные с инновационной деятельностью строительных организаций в рыночной среде. Это касается обновления техники и технологий, переподготовки кадров рабочих и специалистов, создание менеджмента, владеющего рыночными методами управления и стратегией развития фирмы.

В начале 90-х годов спрос на научно-техническую продукцию со стороны промышленных предприятий резко упал, а трудности экономического и финансового порядка привели к тому, что инновационная деятельность стала сворачиваться или осуществляться только собственными силами.

Невысокая эффективность инновационной деятельности проявляется также в низком уровне новизны промышленной продукции. В целом доля принципиально новой продукции составила лишь 7,1% от общего объема продаж инновационных предприятий. Затраты на технологические инновации в промышленности составляют незначительную величину по сравнению с реальными потребностями страны в технологическом обновлении и расширении спектра принципиально новой отечественной продукции.

Проведенное обследование инновационной активности промышленных предприятий показало, что значимость факторов торможения инновационной деятельности оценивается самими предприятиями следующим образом: отсутствие финансирования (89% обследованных), отсутствие средств у заказчика (54%), высокие кредитные ставки банковских учреждений (44%), значительные затраты, которые связаны с нововведениями (39%), несовершенство законодательной базы в налоговой сфере (37%), трудность с сырьем (32%).

Жизненный цикл многих строительных предприятий вошел в стадию упадка, из-за неспособности изменить ситуацию и адекватно реагировать на изменения внешних факторов рыночной среды. Концентрация усилий направлена не на обновление и развитие, а на продолжение существования, в управлении преобладают опора на традиции, администрирование, господствуют самоуверенность и низкая самокритичность. В таких условиях строительные организации вынуждены либо погибнуть, либо принять жесткую форму обновления.

В целом, по оценке внешних факторов рыночной среды и результата деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса

региона, можно говорить о низкой инновационной активности предприятий строительного комплекса региона.

Усиление сложности и нестабильности экономического пространства приводит к тому, что стандартные типы адаптационного поведения предприятий строительного комплекса и процессы управления изменениями требуют изменений, поскольку результатом их является увеличение потенциала развития и функционирования предприятий строительного комплекса. В связи с этим возникает потребность по-новому посмотреть на проблему инновационного развития предприятий строительного комплекса - с позиций процессов адаптации и самоорганизации в условиях сопровождающейся нестабильности внешней среды.

Реализации инновационной политики в региональном строительном комплексе, опирающемся в основном на собственный потенциал повышения экономической активности, поможет решение задачи системной реструктуризации, а именно осуществление интеграционных процессов в строительном комплексе.

Целью создания интегрированных структур в региональном строительном комплексе является обеспечение относительно равных экономических условий участникам инвестиционно-строительного процесса и согласованного развития всех технологических звеньев производства строительного продукта .

Процесс инновационного взаимодействия предприятий строительного комплекса в едином экономическом пространстве региона в настоящее время недостаточно обоснован. Не в полной мере определены факторы, влияющие на выбор того или иного способа отношений, не установлена область действия каждой модели интеграции интересов участников строительного комплекса, направленной на реализацию их экономических интересов. Вместе с тем, рационализация инвестиционно-строительного производства невозможна без поиска наиболее эффективных способов продвижения продукции к конечному потребителю, оптимального организационного построения технологических систем и развития экономического механизма распределения результатов совместной деятельности.

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Боровик В.С., д-р техн. наук., профессор каф. ЭУДХ,
Давыдова Е.Б., ст. гр. ЭУП-4-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Цель упрощенной системы налогообложения заключается в уменьшении налогового бремени, упрощение налогового и бухгалтерского учета и отчетности для небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей. Достижение указанных целей способствует развитию малого бизнеса в России и роста эффективности экономики страны в целом.

Таким образом, актуальность выбранной темы не вызывает сомнений, поскольку важным фактором повышения эффективности функционирования предприятия является оптимизация его налогообложения.

Упрощенная система налогообложения имеет ряд преимуществ и недостатков. По результатам исследования И.Н. Сериковой [1], установлено, что отсутствие налога на добавленную стоимость с одной стороны выступает как достоинство, т.к. освобождает от необходимости его рассчитывать, перечислять в бюджет и вести соответствующий документооборот, связанный с уплатой этого налога. С другой стороны как недостаток, поскольку предприятие рискует тем, что с ним перестанут сотрудничать покупатели - плательщики НДС, так как они в данном случае не смогут применить вычет по НДС. Главным плюсом УСН является, несомненно, сниженная ставка по единому налогу.

Решением по устранению недостатка УСН, связанного с отсутствием НДС, может послужить заключение договоров подряда с условием иждивения заказчика, это может быть привлекательно как для потенциальных заказчиков, так и для самого предприятия.

По результатам расчетов дополнительная прибыль, полученная предприятием АО «Черноярское ДРСП» в 2010 году на упрощенном режиме составляет 805 тыс. руб., планируемая чистая прибыль на 2011 год составляет 3550 тыс. руб.;

Все показатели, характеризующие деятельность предприятия на упрощенной системе налогообложения имеют положительную динамику роста по сравнению с этими же показателями, рассчитанными для общего режима. Так прибыльность от реализации возросла на 33,3%, коэффициент чистой прибыли возрос на 50%, на 100% возросли прибыльность активов и рентабельность оборотных активов. Главный показатель, характеризующий результаты деятельности, рентабельность основной деятельности возрос на 25%. Это является доказательством того, что

упрощенная система является для предприятия более эффективной.

Значительный прирост чистой прибыли позволит ГП АО «Черноярское ДРСП» улучшить свою платежеспособность, обновить основные фонды, путем лизинга новой техники, повысить рентабельность деятельности и общую ликвидность [1].

На наш взгляд целесообразно рассмотреть применение упрощенной системы налогообложения на предприятии МУП трест «Дорожно-мостового строительства» (далее – МУП трест «Дормостстрой»). Следует отметить, что предприятию МУП трест «Дормостстрой» при переходе на УСН, необходимо решить следующие задачи:

1. Ликвидировать МУП трест «Дормостстрой». Для решения поставленной задачи необходимо создание на базе МУП треста «Дормостстрой» 4-5 муниципальных унитарных предприятий с правами юридического лица по численности кадров, размеру основных фондов и объему работ, соответствующих требованиям НК РФ для применения упрощенной системы налогообложения. При создании новых муниципальных унитарных предприятий, возникнут следующие препятствия:

- потребуются дополнительные затраты на оформление необходимой документации и регистрацию вновь созданных предприятий;

- возникнет необходимость территориального размещения новых предприятий, с разделением и распределением имущества, специализированной техники и производственных баз (у предприятий неизбежно возникнет потребность привлечения специализированной техники сторонних организаций, а также – дополнительные затраты на аренду помещений);

- возникнет необходимость в увеличении штатов административно-управленческого аппарата [3].

2. Возложить на МУ «Комдорстрой» функции по приобретению дорожно-строительных материалов и переходу на работу по системе давальческого сырья. Однако эта позиция противоречит требованиям Федерального закона от 21.07.2005г. №94-ФЗ. Согласно которому, подрядная организация на выполнение работ определяется по результатам открытого конкурса или аукциона. Заказчик не является распорядителем бюджетных средств и не имеет права приобретать дорожно-строительные материалы для подрядчика [2]. Решением послужит проведение конкурса или аукциона, в процедуре проведения которых заложена экономия бюджетных средств, когда претенденты вынуждены снижать цены на выполнение работ, чтобы выиграть торги.

Для решения этой задачи необходимо найти обоснование, учитывая современные нормативные документы.

Используемая литература:

1. Серикова И.Н. Повышение эффективности функционирования дорожного предприятия путем перехода на упрощенную систему налогообложения на примере ГП АО «Черноярское ДРСП. 2011г
2. Федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
3. Письмо Департамента экономики Администрации Волгограда от 14.10.2011г. № 10/2-18/2591.

ЦЕЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ящук Т.В., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Недилько В.С., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Реструктуризация предприятия — это целенаправленное изменение структуры компании и входящих в неё элементов, которые формируют её бизнес, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды.

В процессе реструктуризации может происходить совершенствование системы управления предприятием, изменение финансово-экономической политики, операционной деятельности, систем маркетинга, и сбыта, управления персоналом.

Не вдаваясь глубоко в теорию, цель реструктуризации можно определить как решение комплекса двух основных задач, стоящих перед менеджментом:

- приведение бизнес системы в соответствие с ожиданиями собственников;
- повышение стоимости бизнес системы.

Во-первых: у предприятия есть собственники, которые вправе как владельцы - требовать от бизнес-системы желаемого (целевого) состояния, которое ими (собственниками) и задается. Собственность предусматривает полное распоряжение объектом владения.

Во-вторых, есть некий универсальный показатель эффективности бизнеса - его стоимость, повышение которой есть неперенный атрибут успешного менеджмента - вне зависимости от того, рассматривается продажа предприятия в будущем или нет. Рассмотрим подробнее эти задачи ниже.

Всё остальное - например, макроэкономические факторы, социальные факторы, цели персонала и менеджмента, поведение конкурентов, цели партнеров и поставщиков, и т.д., не являются объектом рассмотрения при определении целей и задач реструктуризации. Это

факторы, определяющие выбор конкретной стратегии достижения целей бизнес-системы.

К сожалению, очень часто в деловых публикациях происходит смешение понятий, когда, например, социальный фактор "цели персонала" начинает определять цели реструктуризации. Если наемный персонал диктует цели реструктуризации, собственники уже ничем не владеют - требования к бизнес-системе вырабатывают совсем другие люди. Поэтому при определении целей реструктуризации, необходимо основываться только на целях собственников.

Существующая практика применения "лоскутной" реструктуризации, когда изменениями в функциональных областях занимаются разрозненные привлеченные функциональные эксперты, приводит к локальным позитивным результатам, но не имеют общего логического обоснования, центральной идеей изменений. Именно поэтому "лоскутные" решения, как правило, не приводят к ожидаемому эффекту в рамках всей бизнес-системы.

Также малоэффективна, с точки зрения бизнес-системы, практика реструктуризации "снизу вверх". Несомненно, совершенствование отдельных работ или операций - важная задача, которая должна быть на контроле менеджеров предприятия постоянно. Но проводить существенные изменения всей бизнес-системы или реструктуризацию "снизу вверх" значит подчинять цели бизнес-системы заложенным в локальные решения целям подразделений, что приводит к потере целенаправленности всей бизнес-системы в целом.

Примером может служить практически любое внедрение известных корпоративных ИТ - систем. Практика работы "интеграторов" предусматривает проведение "консалтинга" как первого этапа их деятельности. Как правило, цель (не декларируемая, но обязательно достигаемая!) такого консалтинга состоит в приведении системы управления предприятием в вид, соответствующий типовым моделям автоматизации, т.е. удобный для "автоматизаторов". Естественно, что при этом теряется целенаправленность элементов системы управления, бизнес-система становится ориентированной на решение того круга задач, который заведомо заложен в программное обеспечение, но не того, который бизнес-система должна решать в реальной жизни.

Говоря о примерах из ИТ- практики консультирования, можно отметить еще один подход - автоматизация "как есть". Смысл таких работ сомнителен. Автоматизированный хаос все равно хаосом и останется, вне зависимости от бренда на экране компьютера. Управленческого эффекта не будет, за исключением, быть может, сокращения времени обмена информацией.

То же, что называется "реструктуризацией" или "реинжинирингом", должно иметь сквозную, общую цель, которой должны быть подчинены все работы по изменению предприятия. Такая цель должна находить свое

отражение во всех элементах системы управления, иначе результаты реструктуризации будут либо неполными, либо противоречивыми, либо и то и другое вместе. Для успешной реструктуризации бизнес-систем необходимо применять инструменты и методологии, позволяющие вырабатывать системные, комплексные и непротиворечивые решения.

Используемая литература:

1. Демчук О.Н. Теория организации. - М.: Флинта, 2009. - 264 с.
2. Смирнов Э.А. Теория организации. - М.: Инфра-М, 2003. - 248 с.

ВЛИЯНИЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ И ПРЕДЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА

Казначеева Г.И., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Лиджиева А.А., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Любая коммерческая организация нуждается в источниках средств для того, чтобы финансировать свою деятельность как с позиции перспективы, так и в плане текущих операций. В зависимости от длительности существования в данной конкретной форме активы компании, равно как и источники средств, можно подразделить на краткосрочные и долгосрочные. Привлечение того или иного источника финансирования связано для компании с определенными затратами: акционерам нужно выплачивать дивиденды, банкам проценты за предоставленные ими ссуды, инвесторам проценты за сделанные ими инвестиции.

Общая сумма средств, которую нужно уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему, называется стоимостью капитала. В идеале предполагается, что, как правило, текущие активы финансируются за счет краткосрочных, а средства длительного пользования за счет долгосрочных источников средств. Благодаря этому оптимизируется общая сумма расходов по привлечению средств.

Концепция стоимости капитала является одной из базовых в теории капитала. Она не сводится только к исчислению относительной величины денежных выплат, которые нужно перечислить владельцам, предоставившим финансовые ресурсы, но также характеризует тот уровень рентабельности инвестированного капитала, который должно обеспечивать предприятие, чтобы не уменьшить свою рыночную стоимость.

Следует отличать понятие «стоимость капитала фирмы» от понятий типа оценка капитала, «стоимость фирмы». В первом случае речь идет о

некоторой специфической характеристике источника средств. Стоимость капитала количественно выражается в сложившихся в компании относительных годовых расходах по обслуживанию своей задолженности перед собственниками и инвесторами, т.е. это относительный показатель, измеряемый в процентах.

Стоимость собственного капитала коммерческой организации показывает ее привлекательность для потенциальных инвесторов, имеющих возможность стать ее совладельцами; стоимость некоторых заемных источников характеризует возможности коммерческой организации по привлечению долгосрочного капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала фирмы является одним из ключевых показателей при составлении бюджета капиталовложений.

Финансовый менеджер должен знать стоимость капитала своей компании по многим причинам. Во-первых, стоимость собственного капитала по сути представляет собой отдачу на вложенные инвесторами в деятельность компании ресурсы и может быть использована для определения рыночной оценки собственного капитала (например, с помощью модели Гордона) и прогнозирования возможного изменения цен на акции фирмы в зависимости от изменения ожидаемых значений прибыли и дивидендов. Во-вторых, стоимость заемных средств ассоциируется с уплачиваемыми процентами, поэтому нужно уметь выбирать наилучшую возможность из нескольких вариантов привлечения капитала. В-третьих, максимизация рыночной стоимости фирмы, что, как отмечалось выше, является основной задачей, стоящей перед управленческим персоналом, достигается в результате действия ряда факторов, в частности за счет минимизации стоимости всех используемых источников. В-четвертых, стоимость капитала является одним из ключевых факторов при анализе инвестиционных проектов.

Можно выделить пять основных источников капитала, стоимость которых необходимо знать для расчета средневзвешенной стоимости капитала фирмы: банковские ссуды и займы, облигационные займы, привилегированные акции, обыкновенные акции, нераспределенная прибыль.

Показатель, характеризующий относительный уровень общей суммы расходов на поддержание этой оптимальной структуры, как раз и характеризует стоимость капитала, авансированного в деятельность компании, и носит название средневзвешенной стоимости капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность, и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной по нижеприведенному алгоритму:

$$WACC = \sum k_j \cdot d_j, \quad (1.1)$$

Где k_j - стоимость j -го источника средств; d_j - удельный вес j -го источника средств в общей их сумме.

Основное предназначение WACC заключается в том, чтобы использовать полученное значение в качестве коэффициента дисконтирования.

Что касается динамики WACC и ее благоприятного значения, то однозначных суждений по этому поводу быть не может; единственное, что является бесспорным, это утверждение, что при прочих равных условиях снижение WACC способствует повышению ценности фирмы, под которой понимается ее рыночная стоимость.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя WACC. Именно с ним чаще всего сравнивается показатель внутренней доходности IRR, рассчитанный для конкретного проекта.

WACC считается наиболее приемлемым ориентиром при расчете маржинальных затрат по привлечению новых источников финансирования при условии, что новые проекты имеют тот же уровень производственного и финансового риска.

Наращивание экономического потенциала коммерческой организации может осуществляться как за счет собственных средств (реинвестирование части прибыли), так и за счет привлеченных средств. Первый источник средств является относительно дешевым, но ограниченным в размерах. Второй источник В принципе не ограничен сверху, но стоимость его может существенно меняться в зависимости от структуры авансированного капитала. Относительный рост в динамике второго источника, как правило, приводит к возрастанию стоимости капитала в целом как платы за возрастающий риск.

Исходя из вышесказанного, вводится понятие предельной (маржинальной) стоимости капитала (Marginal Cost of Capital. MCC), рассчитываемой на основе прогнозных значений расходов, которые компания вынуждена будет понести для наращивания объема инвестиций при сложившихся условиях фондового рынка. Например, компания планирует участие в крупном инвестиционном проекте, для реализации которого потребуются дополнительные источники финансирования, которые можно будет получить лишь на фондовом рынке. В этом случае прогнозная стоимость капитала, которая и будет являться предельной, может существенно отличаться от текущей стоимости.

Поскольку источники собственных средств ограничены в объемах, то при реализации крупных проектов приходится рассчитывать на заемный капитал, что приводит к изменению структуры источников, заключающемуся в увеличении доли заемных средств, и повышению степени риска, ассоциируемого с данной компанией. Таким образом, предельная стоимость капитала может оставаться постоянной, однако при достижении некоторого критического объема привлекаемых ресурсов,

существенно изменяющего структуру источников, WACC, как правило, резко возрастает.

Условно можно считать, что в стабильно действующей коммерческой организации со сложившейся системой финансирования своей деятельности средневзвешенная стоимость капитала WACC остается постоянной при некотором варьировании объема вовлекаемых в ходе инвестирования ресурсов, однако по достижении определенного предела она возрастает. Таким образом, предельная стоимость капитала является функцией объема вовлекаемых финансовых ресурсов.

Для финансовых менеджеров и потенциальных инвесторов не меньший интерес представляет не только оценка сложившегося финансового положения, но и перспективы компании, ее привлекательность как объекта инвестирования, что находит выражение в рыночных ценах ее акций. Не случайно показатель рыночной капитализации компании, под которым понимают произведение рыночной цены акций на число акций, выпущенных ею в обращение, является одним из ключевых в большинстве рейтингов ведущих компаний мира.

Теория Модильяни - Миллера утверждает, что существует оптимальная структура капитала, минимизирующая значение WACC и, следовательно, максимизирующая рыночную стоимость фирмы. При этом приводятся следующие аргументы.

Средневзвешенная стоимость капитала зависит от стоимости его составляющих, обобщенно подразделяемых на два вида - собственный и заемный капитал. В зависимости от структуры капитала стоимость каждого из этих источников меняется, причем темпы изменения различны.

Многочисленные исследования показали, что умеренный рост доли заемных средств, т.е. некоторое повышение финансового риска, не вызывает немедленной реакции акционеров в плане увеличения требуемой доходности, однако при превышении некоторого порога безопасности ситуация меняется и акционеры начинают требовать большей доходности для компенсации риска.

Одновременно и стоимость заемного капитала, оставаясь сначала практически неизменной, при определенном изменении состава источников начинает возрастать. Поскольку стоимость заемного капитала в среднем ниже, чем стоимость собственного капитала, существует структура капитала, называемая оптимальной, при которой показатель WACC имеет минимальное значение, а, следовательно, рыночная стоимость фирмы будет максимальной.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Борисов А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Черкесова Э.Н., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сущность проблемы повышения экономической эффективности предприятия состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Повышение эффективности предприятия может достигаться как за счет экономии текущих затрат, так и путем лучшего использования действующего капитала.

Важнейшим фактором повышения эффективности был и остается научно-технический прогресс. Автоматизация производства, широкое внедрение прогрессивных технологий, создание и использование новых материалов способствуют снижению трудовых и материальных затрат, а также увеличению производимых товаров и услуг.

Повышение эффективности предприятия в значительной степени зависит от лучшего использования основных фондов. Необходимо интенсивнее использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, повышать сложность его работы.

Важное место в повышении эффективности деятельности предприятия занимают организационно-экономические факторы. Прежде всего, - это *развитие* и совершенствование форм организации производства: концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования. На повышение эффективности оказывает влияние совершенствование форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования - всего хозяйственного механизма.

На практике существует множество методов по повышению эффективности управления деятельностью предприятия.

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет: увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшение качества продукции, снижение налога на имущество и увеличение чистой прибыли.

Улучшение использования основных средств на предприятии можно достигнуть:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования и других основных средств или сдачи их в аренду;
- приобретения высококачественных основных средств;

- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства и т.д.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

Управление оборотными средствами – это составная часть управления в целом предприятием. Основная цель управления предприятием – это улучшение финансового состояния предприятия (достижение максимальной прибыли и возрастание стоимости предприятия). Эта же цель преследуется и при управлении оборотными средствами. Для управления оборотными средствами на предприятии должна быть создана специальная группа, состоящая из специалистов, работающих в различных функциональных подразделениях, с возложением на нее обязанностей по анализу использования оборотных средств и выработки управленческих решений с целью их минимизации. Созданная группа должна систематически отслеживать ситуацию с наличием и уровнем использования оборотных фондов и фондов обращения на предприятии. Управление оборотными средствами должно осуществляться как в целом, так и по их отдельным элементам, т.к. любой элемент оборотных средств имеет свое экономическое значение и особенности, которые необходимо учитывать при управлении каждым из них.

Повышение качества услуг (работ) на предприятии зависит от многих факторов: уровня квалификации кадров, технического уровня оказываемых услуг и т.д. Из этого следует, что для решения проблемы повышения качества услуг оказываемых предприятием требуется комплексный подход, учитывающий все факторы, влияющие на качество услуг на всех стадиях их жизненного цикла. Такой подход обеспечивают комплексные системы управления качеством услуг (работ) на предприятии, поэтому их разработка, внедрение и функционирование являются основой для оказания высококачественных услуг.

Другим, не менее важным шагом, по мнению авторов, к повышению эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является *эффективное управление издержками производства* с целью их минимизации. Управление издержками необходимо, прежде всего, для получения максимальной прибыли; улучшения финансового состояния предприятия; повышения конкурентоспособности предприятия и продукции; снижения риска стать банкротом и др.

Для решения проблемы снижения себестоимости продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение себестоимости продукции. Содержание и сущность комплексной

программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. В результате, в общем плане в ней должны быть отражены все те моменты, которые были описаны нами выше:

- комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов;

- мероприятия, связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия, позволяющие минимизировать затраты в зависимости от объема производства;

- мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов;

- мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; совершенствование нормативной базы; улучшение условий труда; механизация и автоматизация всех производственных процессов; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.);

- мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и труда (углубление концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; внедрение бригадной формы организации производства и труда; внедрение научной организации труда; совершенствование организационной структуры управления предприятием и др.).

Также на эффективность деятельности предприятия влияют множество факторов. В современных условиях от такого фактора как государство в значительной мере зависит эффективность деятельности российских предприятий, прежде всего создания цивилизованного рынка и правил игры на этом рынке.

Важной целью для предприятия в условиях рынка является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе, которая включает в себя не только получение прибыли, но и устойчивое ее получение, а добиться этого не так – то просто. Предприятия могут достигать этой цели, если в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять необходимые функции. Немецкий экономист Г. Шмален выделяет «краеугольные камни» управления предприятием: экономичность, финансовая устойчивость, прибыль [4]. Для того чтобы предприятию следовать этим принципам необходим экономический анализ его деятельности, который в итоге помогает выявить проблемы и способы решения этих проблем.

Использованная литература:

1. Суша Г.З. Экономическая эффективность предприятия: теория и практика // Планово-экономический отдел. – 2005. - № 5.
2. Экономика и управление на предприятии (строительство): учебник / В. З. Черняк. – М.: КНОРУС, 2007. – 736 с.
3. Экономика организаций (предприятий): учеб. / под ред. И. В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 560 с.
4. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / пер. с нем. М.: Финансы и статистика, 1996
5. www.businessproekt.ru

ОЦЕНКА И ИСКУССТВО (об оценке стоимости предприятий)

Борисов А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Щеткина С.П., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В последние годы в переведенной на русский язык зарубежной литературе по оценке стоимости компаний и бизнеса встречается утверждение, что оценка таких объектов является наполовину наукой и наполовину искусством. Мне бы хотелось кратко рассмотреть вопрос о том, принадлежит ли оценка стоимости предприятий к искусству? Разумеется, никому не приходит в голову относить к искусству массовую оценку стоимости мелких экономических единиц, так называемой мелочёвки: квартиры, офисы, склады, торговые точки, мелкие предприятия и т.д. Оценочные работы такого рода давно стандартизированы и автоматизированы с использованием сравнительного (рыночного) подхода, не требуют серьёзных затрат рабочего времени и стоят недорого. К искусству и науке обычно относят оценку стоимости штучных средних, крупных и крупнейших предприятий, как правило, не имеющих аналогов для сравнения.

Развитие рыночной экономики в России привело к разнообразию форм собственности. Появилась особенность по своему усмотрению распорядиться принадлежащими собственнику квартирой, домом, другой недвижимостью, подыскать себе новое жилище или помещение для офиса, вложить свои средства в бизнес. У каждого, кто задумается реализовать свои права собственника, возникает много проблем и вопросов. Одним из основных является вопрос о стоимости собственности. С этой проблемой сталкиваются предприятия, фирмы, акционерные общества, финансовые институты. Акционирование предприятий, развитие ипотечного кредитования, фондового рынка и системы страхования также формирует

потребность в новой услуге – оценке стоимости объектов и прав собственности. В производственно-экономической практике экономических субъектов появляется множество случаев, когда возникает необходимость оценить рыночную стоимость имущества предприятий. Без нее не обходится ни одна операция по купле-продаже имущества, кредитованию под залог, страхованию, разрешению имущественных споров, налогообложению и т.д. Отсюда возникает потребность в специалистах по оценочной деятельности. Оценочная деятельность является основной частью процесса реформирования экономики и создания правового государства.

На сегодняшний день в России деятельность оценщиков на федеральном уровне регламентируется соответствующим Федеральным законом от 29.07.98г. № 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации". 27 ноября, свой профессиональный праздник отметили специалисты рынка оценочных услуг. Общественная организация «Российское общество оценщиков» была создана в России 16 лет назад. Появление в нашей стране профессии оценщика стало ответом на потребности экономики в связи с изменением политического строя.

Без оценочной деятельности невозможно представить себе современный бизнес. Но, несмотря на актуальность и престиж профессии оценщика, она очень сложна. Здесь есть еще один немаловажный момент – потребность в услугах оценщика напрямую зависит от экономической ситуации в стране. Если говорить в общих чертах, как минимум человек должен либо получить высшее образование по специальной программе в вузе, либо иметь высшее образование, а потом пройти профессиональную переподготовку по оценке (обычно она длится год), сдать экзамены по разным дисциплинам и получить диплом государственного образца. Однако он не даст вам права сразу заниматься оценочной деятельностью. Для того чтобы применить свои навыки на практике, вам обязательно нужно вступить в одну из саморегулируемых организаций. Все это требует больших финансовых вложений и времени. Каждый человек, перед тем как принять для себя решение стать оценщиком, должен задуматься о широте вопросов, которые перед ним встанут. И в дальнейшем, уже работая на этом поприще, вы обязаны постоянно самосовершенствоваться, повышать квалификацию, получать новые знания. По-другому никак.

Сегодня рынок консалтинговых услуг переживает непростые времена. Противоречивость законодательства, неотработанность механизмов саморегулирования, недостатки в системе обучения консультантов и оценщиков, отсутствие утвержденных стандартов и т.д. Впереди появление этой осенью единого квалификационного экзамена для оценщиков.

Основной проблемой для компаний, занимающихся оценочной деятельностью на сегодняшний день является ценовой демпинг, который с каждым годом становится все сильнее и сильнее. Он давит не только

внутри региона, но и извне. Существует очень много оценочных компаний, которые «обваливают» рынки регионов, снижая цены за свою работу до недопустимого предела. Разумеется, качество таких работ оставляет желать лучшего. Конкуренция должна быть. Но она должна быть здоровой. В этой сфере остро ощущаются недостатки законодательства, которое, с одной стороны, предъявляет к оценщикам высокие требования, а с другой – позволяет заниматься данным видом деятельности компаниям, не имеющим опыта и не понимающим специфику местного рынка. К сожалению, сегодня главным критерием, по которому компания выигрывает тендер на проведение работ, является их стоимость. Чем она ниже, тем быстрее выигрывается конкурс. Порой доходит до абсурда, когда заявленная цена оказывается ниже себестоимости работ! Так обстоят дела во многих сферах деятельности. К чему это приводит? К некачественному результату. На мой взгляд, для того чтобы решить проблему с демпингом, необходимо усовершенствовать законодательство, которое бы не позволяло участвовать в конкурсах компаниям с откровенно демпинговыми предложениями. Помимо этого нужно официально утвердить нормативы стоимости услуг оценщиков. Сегодня многие профессиональные оценщики, знающие специфику рынка, даже не участвуют в тендерах, когда видят, что их затраты превысят доходы. В ближайшее время ведомство Минэкономразвития, как регулятор рынка, намерено вмешаться в деятельность оценщиков. На законодательном уровне планируется установить административную ответственность и сократить обязательную оценку, чтобы вывести оценку на новый уровень, так как потенциал отрасли огромен и без обязательной оценки.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Маркова М.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Агафонова А.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Экономический рост государства связан с развитием науки, являющейся основой инновационной деятельности, подтверждает опыт более трех последних столетий, начиная с первой научно-технической революции в Великобритании. Экономическая политика развитых стран показывает, что в инновационном развитии экономики заинтересованы государственные органы этих стран, причем государство использует как косвенные, так и прямые методы воздействия на инновационный механизм развития.

Инновационный менеджмент — взаимосвязанный комплекс действий, нацеленный на достижение или поддержание необходимого

уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия с помощью механизмов управления инновационными процессами. Объектами инновационного менеджмента являются инновация и инновационный процесс. Инновационный процесс — это процесс создания, освоения, распространения и использования инновации. Также инновационный процесс применительно к продукту (товару) может быть определен как процесс последовательного превращения идеи в товар через этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, сбыта. Укрупнено инновации могут быть разделены на продуктовые, технологические и организационно-распорядительные. Последние в большинстве случаев неизбежны при внедрении как продуктовых, так и технологических инноваций. Известны классификации инноваций по следующим признакам: распространенность, место в производственном цикле, преемственность, охват рынка, степень новизны и инновационный потенциал.

В современных условиях перед фирмой встает вопрос о борьбе с конкурентами, снижении издержек производства и максимизации прибыли. В связи с этим важную роль в деятельности предприятия играет разработка и внедрение инновационной стратегии. В условиях ускоряющегося научно-технического прогресса становится необходимым своевременное обновление производственной технологии и номенклатуры выпускаемой продукции. Это связано с быстро меняющимся спросом на товары и услуги, появлением новых требований к их качеству.

Для инновационного менеджмента характерны пять стадий развития и функционирования: планирование, определение условий и организация, исполнение, руководство анализ результатов и внесение корректив. Инновационный менеджмент на каждой стадии развития решает свою задачу. При планировании — составляют план стратегии и план ее реализации. Далее определяют потребности во всех видах ресурсов для реализации различных фаз инновационного проекта.

Инновационный менеджмент и инновационная деятельность в современных условиях — это образование в крупнейших фирмах единых научно-технических комплексов, объединяющих в единый процесс исследование и производство. Это определяет тесные связи на всех уровнях цикла «наука — производство — конечный потребитель». Сегодня в инновационной политике крупных фирм отчетливо проявилась тенденция к переориентации направленности научно-технической и производственно-сбытовой деятельности. Она выражается прежде всего в стремлении к повышению в ассортименте выпускаемой продукции удельного веса новых наукоемких и высокотехнологичных изделий, сбыт которых ведет к расширению сопутствующих технических услуг: консультационных, инжиниринговых, обслуживающих.

АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА СОВРЕМЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Маркова М.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Данилова А.С., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Строительная отрасль в целом и отдельно взятая строительная организация - это сложные быстроразвивающиеся социально-экономические системы. С этим связано постоянное появление новых уязвимых мест в деятельности строительных организаций, угроз их устойчивому развитию и интенсивное изменение ключевых качеств успешного менеджмента.

В современных условиях каждый элемент социально-экономической системы в процессе функционирования и развития порождает новые виды рисков, которые, в свою очередь, постоянно изменяются, находятся во взаимосвязи и взаимозависимости между собой. Таким образом, одним из важнейших условий успешного функционирования предприятий строительной сферы, обеспечивающих увеличение стоимости их активов и стабильное получение прибыли, является управление рисками.

Вопросы риск-менеджмента в строительстве приобретают все большую актуальность. Управление рисками предприятия становится одним из ключевых конкурентных преимуществ независимо от формы собственности, и организационно-правовой формы предприятия.

Процесс управления и оценки рисков при принятии управленческих решений имеет большое значение, поскольку позволяет оценить возможные потери, запланировать процедуры для возможного их снижения, а также определить экономический эффект от управления рисками.

Целью управления риском является снижение вероятности, частоты событий совпадения проявления рисков по различным причинам и, как следствие, снижение суммарных потерь (ущерба) предприятия.

Современный этап эволюции теории управления характеризуется появлением новой парадигмы – управление рисками, где в качестве интегрированного объекта управления выступает интегрированный риск предприятия. Новая парадигма предусматривает комплексное рассмотрение рисков и возможностей всех подразделений и направлений деятельности организации на всех уровнях управления, то есть риск-менеджмент в рамках всего предприятия. Основные составляющие комплексного подхода для строительной организации:

1) цели, стратегия и внутренняя среда компании. От этого зависит, как риск будет выявлен и какие решения будут приняты;

2) выявление, оценка, мониторинг риска и рискообразующих факторов. Все выявленные риски должны быть описаны, проанализированы, постоянно контролироваться и пересматриваться;

3) определение вариантов возможной реакции на риск и его предельно допустимого уровня;

4) контроль бизнес-процессов, гарантирующий реализацию выбранной стратегии;

5) информация и коммуникации, которые служат для эффективной и своевременной работы каждого элемента и системы в целом.

Укрупненная схема управления рисками предприятия может быть представлена в определенной логической последовательности:

1. Выявление и анализ рисков предприятия.
2. Описание угроз и классификация рисков.
3. Выявление и идентификация рисков.
4. Оценка рисков.
5. Выбор методов управления (воздействия) рисками при сравнении их эффективности.
6. Принятие решений о воздействии на риски.
7. Непосредственное управление (воздействие) рисками.
8. Мотивация менеджеров и сотрудников к максимальному выявлению и эффективному управлению рисками.
9. Контроль и корректировка результатов управления рисками.

При управлении рисками предприятия целесообразно использовать стоимостный подход, при этом необходимо разработать и внедрить систему управления рисками, включающую стратегию, структурные решения, совокупность методов воздействия на риски, кадровое и информационное обеспечение.

Система риск-менеджмента на предприятиях строительного комплекса имеет свои особенности, которые во многом объясняются сложностью, многоэтапностью и длительными сроками процесса строительства. Процесс возведения объектов строительства осуществляется в общем случае в сферах инвестиций, изысканий, проектирования, управления и контроля качества строительства. И в каждой из этих сфер существуют свои виды рисков, которые влияют на предприятие и его деятельность в целом.

Таким образом, в современных условиях возникает необходимость практического применения риск-менеджмента на предприятии и междисциплинарного, комплексного, философского подхода к управлению риском, как в строительстве, так и в других сферах.

Комплексное управление рисками - сравнительно молодое направление и находится в стадии становления. Однако данная сфера привлекает молодых специалистов, и наблюдается процесс профессионализации этой деятельности. Таким образом, можно говорить о том, что риск-менеджмент - это не только модное веяние, но и

практическое направление, сформированное потребностями и проблемами как строительной отрасли, так и российской экономики в целом.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Борисова Н.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Пигина И.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Понятие «экономический риск» известно каждому бизнесмену, а вот о так называемых «правовых рисках» предприниматели вспоминают гораздо реже. Однако забывать о них, особенно в условиях кризиса, никак нельзя. Еще лучше для фирмы – научиться их предвидеть и уметь минимизировать.

Возникновение правового риска может быть обусловлено как внешними, так и внутренними факторами. К внешним факторам относятся:

- несовершенство правовой системы (противоречивость нормативных актов Российской Федерации, отсутствие эффективной судебной защиты), неурегулированность отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности организации, невозможность решения отдельных вопросов путем переговоров и, как результат, обращение организации в судебные органы для их урегулирования. В результате судебное разбирательство может повлечь для организации неблагоприятные имущественные последствия;

- подверженность изменениям методов государственного регулирования (изменения нормативных правовых актов Российской Федерации), затрагивающих интересы организации и её клиентов;

- нарушения клиентами и контрагентами организации нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров, которые могут привести к убыткам организации;

- ошибки, допущенные независимыми экспертами при юридических консультациях организации, приводящие к неправильному оформлению документов и (или) неверному решению правовых вопросов, что может привести к убыткам организации, в том числе в виде выплат денежных средств на основании решений и определений судебных органов, а также решений иных уполномоченных органов государственной власти и местного самоуправления;

- нахождение организации, клиентов и контрагентов в юрисдикциях различных государств;

- изменения (введение новых) нормативных правовых актов стран местонахождения нерезидентов – клиентов, контрагентов и зарубежных филиалов организации.

К внутренним факторам возникновения правового риска относятся:

- нарушения советом директоров (наблюдательным советом), исполнительными органами, служащими организации нормативных правовых актов, учредительных и внутренних документов организации;

- неспособность организации своевременно приводить свою деятельность в соответствие с изменениями нормативных правовых актов, затрагивающими интересы организации, участников (акционеров), кредиторов, а также других заинтересованных лиц;

- некачественная организация правовой работы, приводящая к правовым ошибкам в деятельности организации (при этом правовой риск может возникать вследствие как преднамеренных, так и непреднамеренных действий служащих или органов управления организации);

- несоответствие внутренних документов организации нормативным правовым актам, обычаям делового оборота;

- недостаточная проработка правовых вопросов при внедрении организацией новых инноваций и технологий;

- нарушение трудового законодательства, несовершенство кадровой политики организации.

Во внутренних документах организации рекомендуется определить принципы управления правовым риском, а также мероприятия по его минимизации (снижению).

Есть такие юридические риски, предупредить которые коммерсант или работающий на него юрист просто не в силах. Особенно остро такая проблема стоит в случаях изменения правоприменительной практики в отношении той или иной категории дел. Проблему могут создать законодатели. Они могут в любой момент принять закон, действие которого будет распространяться на возникшие ранее отношения. В такой ситуации простому гражданину остается только развести руками и покорно следовать вновь установленным правилам игры. Однако таких рисков, которые никоим образом не зависят от действий бизнесмена и квалификации службы юридической поддержки, на самом деле не так уж и много. Большинство неприятностей реально предвидеть, а стало быть, можно не дать им свершиться.

Спектр всех без исключения правовых рисков – слишком широк. Поэтому остановим внимание на универсальных случаях, с которыми в процессе своей деятельности может столкнуться любая, вне зависимости от масштаба и профиля работы, компания.

Первый такой вариант – это признание договора с контрагентом незаключенным. Чтобы избежать подобной неприятности, юристу фирмы

следует в первую очередь проследить за тем, все ли необходимые подписи стоят на документе, есть ли факсимиле.

Иногда случается и так, что стороны подписали договор, однако в нем по какой-либо причине не указан либо не согласован предмет соглашения, либо отсутствуют существенные условия сделки. На таком пункте, как предмет договора, остановимся чуть подробнее. Дело в том, что его наличие является неотъемлемым условием признания соглашения действительным, однако предмет договора в определенных обстоятельствах можно зафиксировать в дополнительном соглашении или приложении. Если и в этих документах предмет не будет установлен, договор считается незаключенным, а значит обязать контрагента к его исполнению нельзя. Добавим, что признать договор незаключенным можно будет и в том случае, если он согласно закону подлежит государственной регистрации, однако данное условие так и не было выполнено.

Хороший юрист сможет убедить руководство и в том, что ни в коем случае нельзя приступать к исполнению условий соглашения (например, к отгрузке товара) до того, как оно будет составлено. Подобное проявление «инициативы» может негативно повлиять на предприятие, поскольку в форс-мажорных обстоятельствах оно не сможет заставить партнера принудительно исполнить условия «джентльменского соглашения». Так как, нет договора – нет и обязанностей.

Второй правовой риск, который занимает сотрудников юридических отделов компаний – это признание сделки ничтожной. Чаще всего соглашения признаются таковыми на основании статьи 168 («Недействительность сделки, не соответствующей закону или иным правовым актам»), 170 («Недействительность мнимой и притворной сделок») и 174 («Последствия ограничения полномочий на совершение сделки») Гражданского кодекса. Несколько реже встречаются случаи, когда сделку объявляют ничтожной ввиду выхода коммерческой организации за пределы собственной правоспособности (ст. 173 ГК), когда соглашение заключается под влиянием заблуждения (ст. 178 ГК) или когда договор о коммерческом взаимодействии подписан с целью, противной основам правопорядка и нравственности (ст. 169 ГК).

В представленном нами перечне есть статья, текст которой несет в себе наиболее мощный «рисковый» заряд. Речь идет о статье 168 Гражданского кодекса, на которую чаще всего и ссылаются желающие признать ту или иную сделку ничтожной. Проблема для юриста заключается в том, что направление наносимого удара подчас просто нереально предугадать: сделка может быть признана противоречащей как ГК, так и любому другому закону или подзаконному акту. Единственное, что может облегчить работу правоведа, это концентрация внимания на тех нормативных актах, под «колпаком» у которых ведется деятельность коммерческой организации. По рекомендации экспертов журнала

«Консультант», особое внимание следует уделить Закону от 8 февраля 1998 г. № 14 «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Закону от 26 декабря 1995 г. № 208 «Об акционерных обществах». Ведь именно в них содержатся процедуры одобрения крупных соглашений и сделок с заинтересованностью, несоблюдение которых также повлечет недействительность договора.

В обязанности юриста входит также снижение вероятности и такого риска, как неисполнение обязательств по договору. Дабы предотвратить столь нежелательное развитие ситуации, он при составлении текста соглашения должен указать способы обеспечения исполнения обязательств. Это могут быть как штрафные санкции, так и отнесение на контрагента тех или иных расходов, если не слишком добросовестный партнер пренебрегает выполнением обязательств. Вершиной профессионального мастерства юриста является нейтрализация пунктов об отказе от договора или, например, о снижении размера материальной ответственности, вносимых, со своей стороны, в договор контрагентом (или его представителями). Если столь хитроумный план не удалось претворить в жизнь, необходимо, по крайней мере, поставить работодателя в известность обо всех без исключения «карах», которые свалятся на его голову в случае ненадлежащего исполнения условий коммерческого договора.

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин. Изменение правил таможенного контроля и увеличение пошлин может нанести вред деятельности подрядной организации в случае приобретения основных производственных средств за границей.

Риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензии на ведение определенного вида деятельности. Риск возникает в связи с изменениями в законодательстве о лицензировании строительной деятельности. С 1 января 2010 года работать в области инженерных изысканий, проектирования, строительства, реконструкции и капитального ремонта могут только компании, получившие от саморегулируемой организации свидетельство о допуске к таким видам работ. В противном случае компаниям грозят административные штрафы. При этом деятельность злостных нарушителей может быть приостановлена на срок до трех месяцев.

Использованная литература

1. Гражданский кодекс РФ (часть 1) от 30.11.94 № 51 – ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ (часть 2) от 26.01.96 № 14 – ФЗ.
3. ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001 № 128 – ФЗ.
4. ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 – ФЗ.

5. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 06.07.2007 № 209 – ФЗ.

6. www.reger.ru

7. www.kzm.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Першина Т.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Пискунова М.В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

На сегодняшний момент управление финансами большинства российских предприятий характеризуется как неудовлетворительное. Об этом много пишут, предлагая различные пути решения. Проблема поиска путей укрепления финансовой устойчивости организации и оптимизации управления ее финансовым потенциалом продолжает сохранять свою актуальность. Причем решение этой проблемы носит как теоретический, так и практический характер, а сама проблематика обусловлена специфичностью рыночных отношений и несовершенством методологического подхода к ее решению. В данной статье предлагается обсудить реальные возможности финансового планирования, повышения финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости.

Финансовое планирование — процесс обеспечения сбалансированности между объемом финансовых ресурсов и их распределением в рамках предприятия, его подразделения или отдельного проекта. Т.о., планирование финансовых ресурсов и финансовой деятельности устанавливает параметры будущего состояния финансовой системы, величины и источники получения финансовых ресурсов и каналы их расходования, степень соответствия поступлений и затрат, уровень дефицитности ресурсов. Именно этот экономический инструмент направлен на выявление ожидаемой в перспективе картины состояния финансовых ресурсов и финансовых процессов, возможные варианты осуществления финансовой деятельности и служат тем самым предпосылкой для разработки политики повышения финансовой устойчивости и эффективности.

Сегодня планирование применяется в лучшем случае для того, чтобы контролировать отдельные показатели, например размеры дебиторской и кредиторской задолженности, или для того, чтобы установить уровни затрат в отдельных структурных подразделениях. Но никак не для того, чтобы управлять активами компании, добиваться роста капитализации или надежно определять инвестиционную привлекательность отдельных

направлений хозяйственной деятельности. Другими словами, назначение финансового планирования в отечественных компаниях неоправданно сужается.

Для того чтобы наладить механизм разработки совершенствования организации финансового планирования на российских предприятиях, необходимо, прежде всего, выделить проблемы, существующие на современных отечественных предприятиях в этой области, и объекты совершенствования. Эти проблемы представлены на рис. 1.

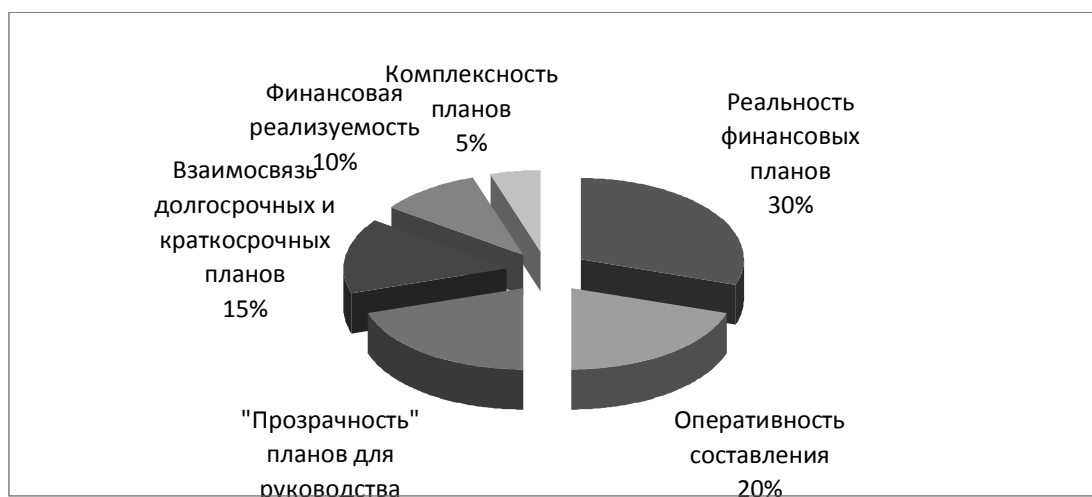


Рис. 1. Проблемы, связанные с организацией системы финансового планирования предприятия

Все представленные выше проблемы имеют между собой причинно-следственные связи. Так, первая и самая значительная проблема это реальность формируемых финансовых планов. Реальное и эффективное управление компанией возможно лишь при наличии обоснованного плана на достаточно длительный промежуток времени (год, квартал). Нереальность планов вызывается, в основном, из-за использования необоснованных, заниженных или наоборот раздутых показателей. В итоге, полученные планы не являются реальным инструментом управления, которое осуществляется по-прежнему — путем субъективного распределения оборотных средств по различным текущим статьям.

Второй не менее важной проблемой является оперативность составления планов. Даже хорошо проработанный план становится ненужным, если опаздывает к заданному времени.

Эти две проблемы неизбежно вызывают следующие проблемы — прозрачность планов для руководства и отсутствие взаимосвязи долгосрочных и краткосрочных планов. Это естественное следствие отсутствия четких внутренних стандартов формирования финансовых планов.

Отсутствие последовательности операций, проходящей через все отделы и имеющей своей целью удовлетворении потребностей

руководства в инструменте управления — финансовом плане, приводит к отрыву долгосрочных финансовых планов (например, на 1 год) от краткосрочных (месяц, неделя). Краткосрочные планы формируются по своим законам, и имеют целью распределение дефицитных оборотных средств предприятия по направлениям и проектам, руководители которых сумели выбить ресурсы из генерального и его заместителей. Конечно, сейчас встречаются предприятия, где эта проблема в значительной степени решена, но для большинства из них она продолжает оставаться актуальной.

Еще так же следует отметить проблемы такие как: реализуемость планов и их комплексность. Под реализуемостью планов понимается их выполнимость с точки зрения обеспечения необходимыми финансовыми и материальными ресурсами, отсутствие дефицитов. Практика работы российских предприятий показывает, что очень часто принимаются к исполнению финансовые планы с дефицитом до 30-60%. Комментарии тут излишни. Комплексность планов означает, что помимо любимого всеми сотрудниками финансовых отделов плана по доходам и расходам, необходимы ещё реальные планы по прибылям и убыткам, изменению задолженности, плановый баланс. Все эти планы должны формироваться в виде, удобном для руководителей. Кроме того, целесообразно использовать инструменты факторного анализа, чтобы оценить возможные варианты развития событий при изменении ключевых плановых показателей (выручка, цена, стоимость сырья и т.д.).

Дополнительно следует обозначить, что для большинства предприятий основными параметрами при составлении годового плана являются выручка, себестоимость и прибыль. Конечно, это ключевые показатели деятельности любой организации. При всём этом, не считаются и не анализируются такие показатели, как: рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, оборачиваемость активов, запас финансовой прочности, темп экономического роста компании. Очень часто, на предприятиях не формируется плановый баланс и не анализируется его структура, не прогнозируется динамика изменения финансовой устойчивости и ликвидности. Отсутствие такого анализа на этапе долгосрочного планирования существенно снижает его эффективность, как инструмента управления предприятием.

Кроме указанных, существует много других проблем на пути построения системы планирования финансовой деятельности предприятия. Какие же преимущества может дать система?

Диагностика и планирование финансовой деятельности предприятия позволяет выявить наиболее существенные проблемы в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, установить причины их возникновения, определить пути увеличения положительного финансового результата, что является важным условием стабильности и устойчивости организации.

Путем составления планов, согласуется деятельность различных подразделений предприятия. Качественный план гарантирует координацию различных направлений деятельности предприятия.

Многие российские предприятия уже накопили достаточно информации о своей производственно-хозяйственной деятельности, однако, как пользоваться этой информацией при подготовке стратегических управленческих решений руководители и менеджеры предприятия, как правило, не знают. Широкие возможности, которые предоставляет финансовое планирование, дает основание считать его отправной точкой для принятия эффективных хозяйственных и финансовых решений. В заключение, следует подчеркнуть, что планирование финансовой деятельности предприятия — это реальный инструмент повышения качества, эффективности системы управления и финансовой устойчивости современного предприятия.

Используемая литература:

1. Баринголец С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2008.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Парахина Т.С., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Теория устойчивого развития стала не только одной из самых исследуемых, быстро развивающихся теорий, но и вполне «практичной» теорией – все развитые страны мира выразили стремление следовать по направлению к устойчивому развитию, и концептуальные и официальные государственные и международные документы за последние годы в качестве базовой идеологии используют понятие устойчивого развития. В настоящий момент проблема устойчивого развития приобретает первостепенное значение, становится стержнем всей экономической политики, задает контуры всех стратегических решений. Обеспечение устойчивого развития входит в состав важнейших функций, как отдельного предприятия, так и государства в целом.

Финансовая устойчивость, по мнению многих исследователей данного вопроса, является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными

средствами предприятия: путем эффективного их использования обеспечивается бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Учитывая существование для предприятия определенного критерия финансовой устойчивости, за пределами нижней границы которого ему грозит банкротство, отметим, что такой нижней границей выступает обеспечение платежеспособности, ликвидности и кредитоспособности предприятия, поскольку для сохранения устойчивости необходимо, чтобы движение денежных потоков предприятия давало ему возможность рассчитаться с поставщиками, кредиторами и государством. Платежеспособность здесь выступает как признак и как основа финансовой устойчивости предприятия.

Потенциал развития предприятия наращивается, если выполняется условие:

$$t_c < t_v < t_p < t_{ip} < t_{it},$$

где t_c – темп роста себестоимости продукции; t_v – темп роста выручки; t_c – темп роста прибыли; t_{ip} – темп роста прибыли, реинвестированной в производство; t_{it} – темп роста инновационных технологий.

Первое неравенство означает, что экономический потенциал предприятия возрастает, т.е. масштабы его деятельности увеличиваются, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в предприятие. Из второго неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имеющемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результат действий направленных на оптимизацию технологического процесса. Увеличение прибыли более высокими темпами по сравнению с ростом объема продаж и себестоимостью продукции свидетельствует о том, что ресурсы предприятия используются эффективно и имеются возможности для устойчивого развития. Увеличение темпов роста реинвестированной прибыли и инновационных технологий становится условием выживания предприятия, повышением конкурентоспособности продукции, что, в конечном счете, увеличивает прибыльность предприятия. В связи с этим, для устойчивого развития предприятию необходимо с увеличением общей выручки пропорционально увеличивать часть реинвестируемой в производство прибыли и авансированного капитала, идущего на нововведения, делая, таким образом, предприятие инновационно активным.

Проблему устойчивого развития можно рассматривать через экономическую безопасность. В соответствии с данным определением выделим три важнейших элемента экономической безопасности: экономическая независимость; стабильность и устойчивость национальной

экономики; способность к саморазвитию и прогрессу. Т.е. независимость экономики, ее стабильность, устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию являются основными условиями экономической безопасности. И, можно сказать, наоборот, что экономическая безопасность предполагает только устойчивое развитие, поэтому устойчивое развитие можно рассматривать в неразрывной связи с экономической безопасностью страны, региона или предприятия.

С позиции теории управления проблема устойчивого развития, выглядит следующим образом: имеется система (мировая, государственная или производственная), которая осознала потребность в изменении собственного поведения и намеревается осуществить это изменение. Система должна осуществить переход от существующего развития, к устойчивому, самоподдерживающему развитию, сохраняющему окружающую среду. Такое развитие, должно быть управляемо. Формально данная задача попадает под категорию задач теории управления, но фактически такой задачи в теории и практике управления не ставилось. Поэтому, для формирования подхода к решению задачи, следует обратиться к аналогам, таким, как биологическая система. Задача сохранения биологической системы в условиях гомеостаза постоянно решается в природе через механизмы самоорганизации. Такая задача имеет три решения: соблюдение законов гомеостаза, адаптация и в результате устойчивое существование среди конкурирующих соседей; срыв адаптации и катастрофа системы или разрушение гомеостаза; переход в новое качество (преобразование в новую систему).

Анализируя выше сказанное, следует отметить - слово «устойчивый» обозначает, что предприятие способно реагировать на изменения в окружающей среде (при воздействии внешних и внутренних факторов), и сохранять свою финансовую устойчивость.

Для решения проблем необходим комплексный системный подход, который объединит научные, исполнительные и законодательные круги. Сегодня особенно актуально использование фундаментального научного подхода к процессам жизнедеятельности каждого предприятия в отдельности и всей экономики страны в целом.

ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Зинченко Т.В., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Конкуренция в нашем понимании - это соперничество в какой-либо деятельности между отдельными юридическими или физическими лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели.

В настоящее время бизнес становится все более сложным,

разноплановым и динамичным. Технологии, люди, информация, деньги, система менеджмента меняются гораздо быстрее, чем раньше, приводя к созданию все более конкурентных рынков. Пока фирмы конкурируют друг с другом, такие инфраструктуры как телекоммуникации, транспорт, уровень образования и технические навыки поощряют конкуренцию предприятий. Основа конкуренции - всегда идти наравне с техническим, технологическим, информационным прогрессом и не отставать от постоянно меняющихся условий.

Пути устойчивого развития предприятия в условиях конкуренции достигаются путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе человеческих, улучшения условий работы и ряда других факторов.

Безусловно, существуют общие методы развития предприятия в условиях конкуренции, однако пути повышения конкурентоспособности конкретной фирмы должны рассматриваться исходя из сферы ее деятельности, вида предприятия, организационной структуры и других факторов.

Основными факторами, которые определяют конкурентоспособность предприятия, являются: стратегия фирмы, наличие материальных, трудовых, финансовых ресурсов, инновационный потенциал, доля рынка, эффективность менеджмента, выпуск конкурентоспособной продукции.

Существуют два вида конкурентного преимущества:

1) более низкие затраты - означают способность предприятия разрабатывать, выпускать и продавать похожий товар с наименьшими затратами, чем у конкурентов; 2) дифференциация товаров - это способность обеспечения покупателя большей ценностью в форме нового качества товара, его особенных потребительских свойств или послепродажного обслуживания, что дает возможность устанавливать более высокие цены.

Пути устойчивого развития предприятия в условиях конкуренции являются:

1. Внедрение инновационной политики предприятия, которая определяет возможность конкурировать не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Инновация - это не просто нововведение, это современный технико-экономический процесс, который, благодаря использованию новых идей и изобретений, приводит к созданию лучших по своим качествам изделий, технологий, что помогает фирме занять определенную конкурентную позицию на рынке.

2. Наличие квалифицированных трудовых ресурсов, соответствующим требованиям международного рынка труда. Трудовые ресурсы являются одним из важнейших составляющих деятельности предприятия и важнейшим фактором повышения конкурентоспособности в глобальной экономике. К сожалению, на сегодняшний день этот фактор

является наислабейшим звеном в деятельности отечественных предприятий. Руководителям предприятий необходимо обратить внимание на мотивацию своих сотрудников, должны быть обеспечены соответствующие условия работы, отдыха, высокий уровень заработных плат, так как люди являются наиглавнейшим фактором развития любого предприятия.

3. Система управления качеством на предприятии. Сегодня, когда потребитель может выбирать из огромного числа предлагаемых товаров и услуг, одной из важнейших детерминант существования и развития предприятия на рынке является качество предлагаемых изделий или услуг. Если же предприятие стремится к завоеванию международного рынка, тогда его продукция должна соответствовать международным стандартам качества и должна иметь сертификат соответствия системы качества международному стандарту ISO 9001. Предприятие должно сертифицировать всё производство в целом и произвести «сертификацию системы качества». Продукция предприятия должна также соответствовать общепринятому международному стандарту безопасности продуктов - системе ХАССП.

4. Непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке. Сюда можно отнести: обеспечение приоритетности продукции, изменение качества товара и его технических параметров с целью удовлетворения потребностей и конкретных запросов потребителя, определение преимуществ товара в сравнении с заменителями, определение недостатков товаров-аналогов, которые выпускают конкуренты, изучение методов конкурентов по совершенствованию аналогичных товаров, определение и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции.

Исходя из всего этого, можно сказать, что главная задача предприятия состоит в нахождении своей ниши в жестких условиях конкуренции на мировом рынке. Для этого предприятие должно учитывать особенности современного рынка. На первое место в условиях глобальной экономики выходят следующие факторы повышения конкурентоспособности предприятия: проведение инновационной политики, которая определяет возможность предприятия конкурировать не только на внутреннем, но и на внешних рынках; наличие квалифицированных трудовых ресурсов, соответствующих требованиям международного рынка труда; гибкая система управления качеством на предприятии; непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Соловьева А.С., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Шепелева И.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Анализ современного состояния экономики показал резкое ожесточение международной конкуренции, а также усложнение ее характера и расширение сферы действий, т.к. в конкурентную борьбу вовлекаются не только отдельные товары или компании-производители, но и технологии, методы менеджмента, потребительские стандарты, национальные экономические потенциалы.

Конкуренция стимулирует прогрессивные структурные преобразования в экономике по перераспределению производственных ресурсов по отраслям и организациям (из традиционных отраслей в новейшие, из убыточных организаций - в рентабельные), где можно активнее внедрять инновации в производство, отвечающие растущим потребностям общества.

Конкурентоспособность является ключевым показателем, комплексно характеризующим работу предпринимательских структур. Управление развитием конкурентоспособности, ее постоянное повышение представляется главной задачей менеджмента. Показателем признания ведущей роли конкуренции для успешного функционирования рыночного хозяйства является тот факт, что во многих странах мира, к настоящему времени приняты законы о конкуренции и созданы национальные органы, занимающиеся этими вопросами.

Конкурентоспособность обуславливает достижение качественно нового уровня развития производительных сил, отвечающих высшим требованиям современности, что предполагает формирование нового технологического уклада в развитии средств производства, достижение иного качества трудовых ресурсов, становление новой модели пространственного размещения производительных сил.

Конкурентоспособность - это сложная экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях (страны, региона, организации, продукции). Между всеми этими уровнями конкурентоспособности существует тесная внутренняя и внешняя зависимость.

Национальная, региональная и отраслевая конкурентоспособность в конечном итоге зависит от способности конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар.

Строительство, это отрасль материального производства, деятельность которой проявляется в создании новых предприятий, расширении,

реконструкции и техническом перевооружении действующих организаций и других объектов производственной сферы, а также объектов непромышленной сферы. Особенность строительства в том, что оно производит основные фонды народного хозяйства на месте их будущего функционирования. Промышленное строительство является одной из самых важных, основных сфер производственной деятельности. По окончании такой деятельности, появляется новая строительная продукция, отличающаяся способом и областью применения – промышленные здания и сооружения.

Строительная отрасль является одной из самых быстрорастущих отраслей, темпы роста объемов работ в строительстве значительно выше, чем в других отраслях экономики. Объемы выполненных работ в строительстве, постоянно растут, не смотря на кризис 2008 года отрасль набирает обороты.

Проблемы повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в строительстве связаны с адекватной методологией управления, которая должна обеспечивать единство управленческих механизмов и одинаковую приемлемость на всех этапах жизненного цикла организаций, отраслей и государства, т.е. на всех уровнях общегосударственной системы управления в практике современного бизнеса. Общеизвестно, что в настоящее время наиболее приемлемой методологией управления социально-экономическим развитием предпринимательских структур является методология управления проектом, или проектное управление. Проектное управление развитием конкурентоспособности включает совокупность принципов, методов, механизмов и форм управления процессами, связанными с разработкой и выведением на рынок и иным обеспечением жизненного цикла конкурентоспособного товара, продукта, услуги.

В научной литературе прослеживается мысль о необходимости системного и комплексного подхода к обеспечению различных аспектов проблемы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур. Однако рассмотренные подходы не исследуют возможности использования прожект-менеджмента к рассматриваемой проблеме. Понятие «прожект-менеджмент», конечно, не является новым в системе экономических категорий и чаще всего рассматривается в качестве обычного менеджмента. Однако «прожект-менеджмент» является особым видом менеджмента.

Проект, как научную категорию можно определить как системный комплекс плановых (финансовых, технологических, организационных и пр.) документов, содержащих комплексно-системную модель действий, направленных на достижение оригинальной цели. В контексте рассматриваемой нами проблемы в качестве цели проектно - ориентированного управления может выступать обеспечение роста конкурентоспособности организации, отрасли, региона, страны. Как подтверждают результаты практического использования проектного управления в различных областях менеджмента, современное управление проектом может применяться к управлению любыми объектами, а не только объектами, имеющими явные характеристики проекта. В настоящее время

методология проектного управления находит применение и в управлении больших и сложных систем – территориальных систем мегаполиса, региона, экономического района, и т.п.

Для организаций необходимо использовать научно обоснованную теорию проектного управления развитием конкурентоспособности, которая позволит российским предпринимательским структурам решать организационно-экономические проблемы их функционирования и развития, как открытых систем, с учетом постоянно меняющихся условий.

Рассматривая конкурентоспособность как экономическую категорию различных объектов хозяйствования, целесообразно рассмотреть, что она включает в себя. Во-первых, конкурентоспособность как экономическая категория имеет релятивистскую природу, поскольку рассматривается относительно конкретного рынка и аналога-конкурента.

Во-вторых, конкурентоспособность имеет динамичный характер, так как анализ проводится при определенном состоянии рынка и в определенный момент времени. Для экономических систем характерна конкурентоспособность на соответствующем этапе жизненного цикла; для национальной экономической системы - конкурентоспособность в соответствии со стадией развития экономики.

В-третьих, конкурентоспособность, как экономическая категория возникает при взаимодействии трех элементов рынка: первым, является непосредственно исследуемый элемент (объект или субъект); вторым является элемент, относительно которого производится сравнение; третьим элементом является совокупность параметров потребительского спроса для товаров, услуг или совокупность параметров гипотетического абсолютно конкурентоспособного субъекта - для хозяйствующих субъектов. Под абсолютно конкурентоспособным субъектом мы понимаем субъект, имеющий наилучшие значения всех параметров и факторов, характеризующих его.

В-четвертых, конкурентоспособность является экономической категорией, которая служит интегральным показателем результативности использования ограниченных ресурсов в экономической системе того или иного уровня.

Таким образом, конкурентоспособность, как экономическая категория, представляет собой отношение между субъектами экономических отношений одинакового уровня по поводу сравнения оптимальности и прибыльности их хозяйственной деятельности, выраженной в способности выдерживать конкуренцию в условиях динамично изменяющейся конкурентной среды.

Конкурентоспособность, как способность конкурировать, определяет индивидуальные особенности субъекта или его продукции/услуги, которые являются условиями эффективной деятельности в определенной сфере. Следовательно, конкурентоспособность - это свойство производителя, которое выражает сторону экономической деятельности, обуславливающую ее отличие или общность с другими экономическими системами и которая обнаруживается в сравнения с ними.

БИЗНЕС ПЛАН КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Чуб А.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Костина О.С., ст. гр. ЭУП-2007

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одним из составляющих повышения эффективности деятельности предприятий является увеличение производства продукции (оказанных услуг) предприятием на основе бизнес планирования. Данный бизнес-план подготовлен для компании ООО «БАРИ» в целях развития сети автомобильных перевозок нефтепродуктов.

В настоящее время существует значительный потенциал привлечения объемов перевозок грузов на железнодорожный транспорт. Однако применительно к транзитным маршрутам через территорию России автомобильные маршруты могли бы использовать конкурентные преимущества по сравнению с железнодорожным и морским видами транспорта.

В действующих условиях этому препятствует несогласованность технологических и бизнес процессов в работе автомобильных перевозок.

Необходимо повышение конкурентоспособности автомобильного транспорта в данном секторе в целях активизации освоения существующего потенциала рынка грузовых перевозок.

Создаваемое предприятие обладает значительным рыночным потенциалом по освоению объемов автомобильных грузовых перевозок. В условиях расширения торговли основной задачей будет увеличение привлекательности грузовых автомобильных перевозок за счет переключения объемов перевозок с других видов транспорта (водного и железнодорожного).

Результаты маркетингового анализа свидетельствуют о достаточно высоком уровне конкуренции автомобильного транспорта с альтернативными видами транспорта. В качестве основного конкурентного преимущества в этих условиях должно стать предложение регулярной сквозной транспортной услуги «от двери до двери» с координацией всех звеньев транспортной цепи (железных дорог, терминалов, автомобильного транспорта, осуществляющего развоз/довоз от/до станции), что будет способствовать сокращению сроков доставки грузов и повышению качества транспортно-логистического обслуживания клиентов-грузоотправителей.

Транспортные фирмы обычно оценивают возможности своих целевых рынков, применяя для их сегментирования несколько переменных одновременно. Клиентов ООО «БАРИ» можно сегментировать по географическому принципу и по ряду поведенческих переменных, на

основе искомых ими выгод, статуса пользователя, интенсивности потребления, степени приверженности, готовности к восприятию услуги.

Центрированная средняя и есть значение рассчитанного нами тренда. Если совместить на одном графике динамику объемов грузоперевозок, которые приходилось осуществлять и значения тренда, мы увидим, как наши расчеты решили проблему сглаживания прошлых периодов.

Прогнозирование тренда на будущие периоды осуществляется путем построения точного графика полученного тренда и его продолжения на будущие периоды. Построение подобного графика не будет представлять серьезных сложностей, поскольку процесс сглаживания устранил все колебания вокруг тренда.

Распространение тренда показано пунктирной линией. По этому графику мы можем определить прогноз для каждого квартала интересующего нас будущего года.

Для составления реалистического прогноза на каждый период, необходимо рассмотреть поквартальную динамику необходимого объема и рассчитать сезонную вариацию.

*Объем продаж / Тренд = Сезонная вариация * Остаточная вариация.*

Наиболее конкретные решения фирма принимает по элементам комплекса маркетинга, который иногда называют "маркетинг-микс" или "4Р". В него входят сам продукт, его цена, каналы сбыта и коммуникационная деятельность по данному продукту.

Товары промышленного назначения можно классифицировать на основе того, в какой мере участвуют они в процессе производства, и по их относительной ценности. Можно выделить три группы этих товаров: материалы и детали, капитальное имущество и вспомогательные материалы и услуги. Битум БНД 60/90 относится к материалам.

Есть все основания полагать, что темп роста объема производства сохранится, причем исходя из жизненного цикла товара в 2011г. начнется этап роста торговли нефтепродуктами. Прогнозное значение чистой прибыли на 2011г. – 6101,80 тыс.руб.

Следует отметить достаточно высокие показатели рентабельности, в 2010г. рентабельность продукции и продаж составит 34,23 % и 23,69 % соответственно. В 2011г. данные показатели немного увеличатся. Срок окупаемости проекта равен 1.5 года.

Полученная ООО «БАРИ» прибыль станет основой для развития и расширения производства, например, покупку битумной установки для собственного производства. Появится возможность для внедрения новых технологий и НИОКР.

ОБ УЧЕТЕ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ

Чижо Л.Н., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Селезнева Ю., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В рыночных условиях обеспечение достоверности базисной стоимости строительства, определяемой при обосновании инвестиций и на стадии разработки проектов, должно быть безусловным. Данное требование определено тем, что в этих условиях целью инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений является прибыль, с учётом которой инвестор принимает решение о строительстве объекта. Так, например, если при принятом положительном решении инвестора на строительство объекта начинают проявляться негативные факторы, влияющие на увеличение базисной стоимости строительства объекта (а значит и на уменьшение прибыли) то это может привести к негативным последствиям во взаимоотношениях участников инвестиционного процесса.

Практика показывает, что для решения означенной проблемы необходимо выполнение основных определенных условий:

- применение новейшей (обновленной) сметно-нормативной базы;
- учет удорожания, обусловленного научно-техническим и социальным прогрессом и экологическими мероприятиями;
- определение стоимости выполненных строительных и монтажных работ с учетом реального удорожания ресурсов, обусловленного инфляцией, а также норм накладных расходов и сметной прибыли.

Существенными вопросами, определяющими ценовую политику в области строительства, являются действие антимонопольного законодательства и рынок строительных материалов. А как следствием из этого является возможность (а скорее невозможность) влияния подрядчика на стоимость строительной продукции.

Есть ряд спорных вопросов при определении стоимости выполненных СМР для взаиморасчетов с заказчиком. К числу таких можно отнести применение более трудоемкого, но более достоверного ресурсно-индексного метода вместо базисно-индексного.

Непременным условием совершенствования сметно-нормативной базы должно быть:

- непрерывное уточнение самой справочно-нормативной баз;
- сбор, уточнение и регистрация региональных разработок;
- распространение базы данных региональных разработок на

коммерческой основе и др.

При проведении в жизнь отмеченных предложений можно существенно исправить ситуацию с недостаточным уровнем рентабельности и непозволительно большой долей убыточных строительных предприятий, а также повысить налогооблагаемую базу и наполнение бюджетов различных уровней.

С 1 апреля 2005 г. вступил в силу закон № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Этот закон был принят Госдумой вместе с пакетом законов о создании рынка доступного жилья и подписан Президентом РФ. Он сразу же вызвал возмущение у застройщиков, которые сочли, что внесенные в него по ходу принятия поправки серьезно нарушили их права.

В соответствии с законом №214-ФЗ, у застройщика и участника долевого строительства появляется ряд новых прав и обязанностей. Соответствующий закон обязал застройщика предоставлять помимо проектной декларации и дополнительную информацию об учредительных документах, гос.регистрации и финансовых отчетах фирмы на ознакомление будущему участнику долевого строительства.

Помимо этого застройщик лишился права распространять рекламу объекта и привлекать тем самым средства населения до получения разрешения на строительство; расторгать договор долевого строительства с дольщиком в одностороннем порядке, даже если последний просрочил платежи (до трех раз в год).

В свою очередь, участник долевого строительства имеет право расторгнуть договор с застройщиком в одностороннем порядке при неисполнении обязательств последним и получить обратно средства с процентами.

Таким образом, в данном законе подробно прописаны многие правовые положения, но не отражены вопросы:

- определения стоимости строительства в базовых и базисных ценах на ресурсы;
- управление стоимостью строительства в период его осуществления;
- установление фактической доли вкладчиков (и соответственно квадратных метров) с учетом разновременности их взносов и возможного удорожания строительства объекта, обусловленного научно-техническим прогрессом и экологическими мероприятиями, а также изменениями первоначально предусмотренных условий строительства и др.

Безусловно, допустимы и другие предложения, поскольку вопросы совершенствования ценообразования в строительстве многогранны и для этого потребуется определенное время. Однако в условиях рыночной экономики следует непрерывно размышлять о путях совершенствования и развития проблем ценообразования в строительстве.

ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Попов М.В., канд. экон. наук., ассистент каф. ЭУПС,
Вернигора Т.А., ст. гр. ПРХД-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время промышленность в России остро нуждается в обновлении и модернизации основных фондов. По последним данным Росстата коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от наличия основных фондов на конец года), в частности в строительстве, составил 4,4%, а коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от наличия основных фондов на начало года) – 1,1%, что является очень низким показателем. Для сравнения, в США коэффициент обновления, в среднем, составляет 15%, а срок службы оборудования – 5 лет. Оборудование, используемое в производстве на предприятиях России, может достигать и 20-летнего возраста. Физический и моральный износ основных производственных фондов приводит к увеличению затрат на производство, а так же снижению уровня производства.

Необходимость обновления оборудования - актуальная задача, обладающая высоким приоритетом для большинства предприятий и требующая эффективного проекта инвестирования. Руководство предприятия сталкивается с такими проблемами, как высокие процентные ставки по кредитам, недостаточная квалификация кадров, неэффективное использование рабочего времени при эксплуатации обновленного оборудования. Неэффективная работа управляющего персонала приводит к увеличению сроков проекта модернизации, что снижает его эффективность. Квалифицированность управленческого персонала играет важную роль при выборе внедряемых машин и методов организации производства, поскольку существует риск выбора уже устаревшего и менее эффективного оборудования, а так же нерациональной модели организации труда на этом оборудовании.

Вопросы организации производства при проведении модернизации оборудования также имеют большое значение. При разработке проекта обновления производства должно проводиться решение и логистических задач. Обновление оборудования и увеличение производственной мощности требует пересмотра объемов поставок, сбыта продукции, складских затрат, производительности труда, производственного цикла, формирования заказов. Предварительная проработка логистических вопросов на этапе проектирования модернизации производства позволяет предотвратить будущие логистические проблемы компании и сэкономить на логистических издержках.

Один из важных вопросов, с которым сталкивается предприятие в процессе своего функционирования, - выбор между полной заменой производства и частичной модернизацией. Решение находится при помощи экономического анализа, проводимого на несколько лет вперед. Модернизация, как правило, проводится из года в год, а полная замена – раз в 30-40 лет.

Для выбора одного из трех путей – частичное улучшение, модернизация существующей технологии или кардинальная смена технологии и оборудования – необходимо провести анализ текущего состояния. Во-первых, необходимо выявить участки, на которых существуют сбои, характер сбоев и их влияние на весь технологический процесс, сопоставить затраты на ликвидацию проблем и полученную выгоду, в том числе и устранение потерь. В случае, если эффект, по прогнозам, составляет менее 50% от необходимого, следует рассмотреть модернизацию технологии. Для этого нужно выявить недостатки существующей технологии, одни из которых целесообразнее улучшить, а другие – заменить. В случае, если в следующие пять лет может наблюдаться существенный рост спроса на продукцию или уже начался процесс смены технологии, то следует задуматься о полной смене технологии производства.

Особое внимание необходимо уделить подготовке кадров, как осуществляющих проект модернизации, так и рабочего персонала, которому предстоит использовать приобретенное оборудование. Специалисты, внедряющие новые технологии должны быть хорошо осведомлены ситуацией на рынке, уровнем спроса на товар, существующими вариантами оборудования, их преимуществами и недостатками. В некоторых случаях фирмам, имеющим небольшой штат сотрудников, невыгодно иметь такие кадры. Для подобных предприятий целесообразно обращаться в независимые профессиональные компании, способные оказать содействие в реализации проектов обновления парка оборудования. Также следует рассмотреть способы привлечения капитала для осуществления модернизации, как наиболее важный фактор для российских предприятий. Лизинг как способ инвестирования начинает приобретать всё более значимые масштабы, поскольку он имеет ряд преимуществ по сравнению с банковским кредитом. Так, при лизинге уменьшается налогооблагаемая база по налогу на прибыль (лизинговые платежи относятся на расходы), лизинг позволяет проводить ускоренную амортизацию, уменьшая налог на имущества (или этот налог вовсе отсутствует, если имущество находится на балансе лизингодателя), лизинговые платежи уже включают в себя НДС. Стоит отметить, что лизинговые платежи уплачиваются из прибыли, полученной за счет прибыли с продукции, выпущенной приобретенным в лизинг оборудованием.

Обновление основных производственных фондов на предприятии – процесс трудоемкий, требующий глубокого анализа и поиска наиболее эффективной стратегии, однако необходимый в условиях рыночной экономики, как для предприятия, так и для страны в целом.

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Попов М.В., канд. экон. наук., ассистент каф. ЭУПС,
Константинова М., ст. гр. ПРХД-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Заработная плата представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни каждого коллектива. Трудящийся удовлетворяет свои потребности в пропитании, одежде, жилье и т.д. полностью за счет заработной платы.

Выделяются следующие функции заработной платы:

- воспроизводственная (заработная плата возмещает стоимость рабочей силы, благодаря чему обеспечивается её участие как непосредственно в процессе производства, так и на рынке труда);
- стимулирующая (заработная плата побуждает работников к повышению затрат труда путем соизмерения оплаты рабочей силы с количеством и качеством затраченного труда);
- регулирующая (спрос на рынке труда влияет на уровень заработной платы, а последняя – на цены на предметы потребления и услуги);
- социальная (заработная плата обеспечивает минимально достаточные условия и уровень жизни работников и их семей).

К сожалению, в настоящее время в России практически не выполняется ни одна из названных функций, и в этом смысле можно говорить о потере заработной платой своей роли как экономической категории.

Оплата труда – одно из важнейших составляющих управления персоналом. От того насколько эффективно руководство стимулирует своих работников, зависят и производительность, и экономическая эффективность труда, и прибыльная работа организации.

Принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда является одним из основополагающих принципов организации оплаты труда. Но надо сказать, что существующая на большинстве предприятий система оплаты труда не позволяет обеспечить достаточный уровень мотивации персонала, что приводит к недостаточной производительности.

Организация оплаты труда работников на любом предприятии определяется исходя из: тарифной система, формы и системы оплаты труда.

В организациях должны быть разработаны следующие нормативные документы, регламентирующие условия оплаты труда: документы, устанавливающие размеры тарифных ставок рабочих, схемы должностных окладов руководителей, специалистов и служащих, положения о текущем премировании за основные результаты деятельности, положения о надбавках и доплатах и т.д. Все эти документы на большинстве предприятий объединяют в один – Положение об оплате труда.

Мотивация сотрудников является одним из важных вопросов для руководителей любой компании. Самым главным стимулом, конечно же, является материальная выгода.

Для повышения уровня мотивации персонала можно применить так называемый компенсационный пакет, состоящий из собственно заработной платы и предоставляемых сотрудникам социальных льгот (оплата страховки, питания, транспортных и других расходов). Причем как первая, так и вторая составляющие вознаграждения должны ежегодно пересматриваться, сравниваться с льготами, которые предлагают другие предприятия.

Можно применять следующие виды материальных стимулов:

1) индивидуальные разовые премии за особые заслуги; 2) пересмотр заработной платы по результатам оценки работы сотрудника за год; 3) корпоративная премия по итогам года (ее размер зависит от результатов работы предприятия, при этом при начислении вознаграждения к каждому сотруднику в соответствии с его рангом применяются различные коэффициенты); 4) социальный пакет.

Также рекомендуется применять систему премирования (за совмещение профессий и должностей, за сложность и своевременность выполняемой работы, за работу во вредных условиях труда, за работу в ночное время, за руководство бригадой, за профессиональное мастерство).

Однако, этот подход может вызвать некоторые проблемы. В случае, если премия выплачивается регулярно, она будет восприниматься сотрудниками как неотъемлемая часть заработной платы. В таком случае лишение премии будет равносильно уменьшению заработной платы.

Неэффективная система вознаграждения может вызвать у работников неудовлетворенность и привести к негативным для организации последствиям в виде демотивации работников, снижение производительности, высокой текучести персонала, напряженности в отношениях между сотрудниками.

Эффективная система вознаграждения повышает производительность работников, направляет их деятельность в нужное для организации русло.

Конечно же, надо понимать, что хотя материальное вознаграждение и играет основополагающую роль в мотивации сотрудников, но оно не является единственным способом стимулирования работников. Это также может быть предоставление отгулов, продвижение по службе, признание коллектива, комфортные условия труда и т.д.

Таким образом, одними из приоритетных совершенствования оплаты труда работников являются следующие:

- на основе существенного повышения стимулирующего воздействия тарифной оплаты;

- на основе повышения стимулирующего воздействия надтарифных выплат (премий, оплаты за перевыполнение норм, надбавок, распределения по КТУ надтарифной части коллективного фонда оплаты);

- на основе усиления стимулирующей роли механизма образования и распределения фондов оплаты труда по подразделениям предприятия.

ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕМЕНТА

Федонюк Н.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Молодцова Т.В., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Политика в области конкуренции является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность и эффективность предприятий с одной стороны, и уровень жизни граждан, с другой.

Конкурентная политика представляет собой комплекс последовательных мер, осуществляемых государством и направленных на обеспечение условий для состязательности хозяйствующих субъектов. Основой конкурентной политики является Программа развития конкуренции, разработанная по поручению Председателя Правительства Российской Федерации от 19 августа 2008 г. № ВП-П13-16пр и в соответствии с Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года.

Состояние конкуренции на различных сегментах рынков обусловлено их структурой, наличием барьеров входа, а также общим состоянием инвестиционного климата. Поэтому Программа включает как меры антимонопольного регулирования и иные защитные меры, так и меры по развитию конкуренции, расширяющие возможности и стимулы для занятия предпринимательской деятельностью.

Конкурентной средой на отдельном рынке является совокупность факторов, определяющих возможность хозяйствующих субъектов на данном рынке обнаруживать и использовать возможности получения

прибыли. К важнейшим из таких факторов относятся уровень административных барьеров для входа и ведения бизнеса, внешнеторговых барьеров, развитость и доступность инфраструктуры.

Состояние конкурентной среды в настоящий момент характеризует высокий уровень административных барьеров, таможенных тарифов, которые нередко действуют даже тогда, когда они не служат ни протекционистским, ни фискальным целям. Серьезным барьером является также несоответствие темпов и качества развития инфраструктуры, потребностям бизнеса, в том числе дефицит мощностей естественных монополий. Неразвитое состояние конкурентной среды отражается на конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и внешних рынках. Иностранные игроки, имеющие доступ к более развитой среде и инфраструктуре своих стран, в том числе финансовой, обладают конкурентными преимуществами по сравнению с российскими компаниями на отдельных рынках. Потенциальной угрозой для конкуренции является формирование и деятельность государственных корпораций в сферах, где есть условия конкуренции с другими хозяйствующими субъектами. Деятельность таких субъектов в силу их особого статуса и возможностей использования административного и политического ресурса должна быть максимально прозрачна. При этом, в случае установления требований, например, к закупочной политике, государственные корпорации могут стать фактором развития конкурентной среды. Развитая конкурентная среда, в которой преобладают положительные факторы, обеспечивает сочетание конкурентоспособного, эффективного и инновационного бизнеса с защитой экономических интересов потребителей, установление минимально возможных рыночных цен, обеспечивающих, вместе с тем, долгосрочную финансовую стабильность наиболее эффективных предприятий. При развитой конкурентной среде даже единственный предприниматель на рынке вынужден учитывать при осуществлении ценовой и иной политики появление возможных конкурентов.

В настоящее время устойчивая тенденция к повышению концентрации производства во многих отраслях на мировом рынке способствует слияниям и укрупнениям российских компаний. Однако сам факт высокой концентрации не означает низкого уровня конкуренции на рынке. Напротив, для ряда отраслей высокий уровень концентрации является необходимым условием эффективности.

Меры развития конкуренции в отдельных отраслях

Уровень развития и состояния конкурентной среды значительно отличается в зависимости от отрасли или рынка, что связано с различными условиями функционирования, историей и этапом развития отрасли, ценовой ситуацией и ее изменениями и множеством других значимых факторов. Это требует разработки специальных мер развития конкуренции в отдельных отраслях.

Выбор отраслей обусловлен их значимостью для экономики в целом (доля вклада в ВВП, включенность товаров в большое количество цепочек стоимости, инфраструктурный характер для других отраслей), а также остротой текущих проблем связанных с конкурентной средой.

Рассмотрим развитие конкуренции на рынке цемента

Высокая концентрация мощностей по производству цемента компенсируется отсутствием ввозных таможенных пошлин. В некоторых регионах российские доминирующие на рынке производители цемента конкурируют с импортными производителями, что вынуждает их строить взаимоотношения с потребителем на рыночных условиях. Однако недостаточное развитие портовой инфраструктуры, а также высокая удельная стоимость транспортировки цемента не позволяют создать полноценный конкурентный рынок на всей территории Российской Федерации.

Около 80% объема цемента на территории Российской Федерации производится с использованием затратного «мокрого» способа. Высокая рыночная концентрация позволяет производителям определять условия обращения цемента на рынке и тем самым поддерживать рентабельность «мокрого» способа.

В каждом случае технологического перевооружения предприятий и установки типового оборудования приходится заново проходить процедуру его сертификации, что является еще одним административным барьером. При доступе к месторождению сырья для стройиндустрии существенным барьером для входа на рынок является «конфликтность» правового статуса земельного участка над месторождением, полученным в результате проведенного Роснедрами конкурса.

Снижению инвестиционной привлекательности способствует также неопределенность и информационная закрытость региональных планов развития естественных монополий.

В целях развития конкуренции на данном рынке необходимо реализовать следующие мероприятия:

Во-первых, стимулировать строительство новых заводов и техническое перевооружение существующих предприятий, в том числе путем:

- снижения административных барьеров при проектировании и строительстве;
- предоставления инвестиционных налоговых льгот;
- отмены пошлины на ввоз на оборудования для строительства и модернизации предприятий по производству цемента.

Во-вторых, снизить риски приобретения прав на разработку месторождений сырья для стройиндустрии путем разработки механизма изъятия земельных участков, необходимых для разработки такого месторождения, после проведения торгов с предоставлением равнозначного возмещения собственникам указанных участков.

В-третьих, создать условия для повышения информационной открытости рынка путем организации доступа к информации о потребностях в цементе для государственных нужд, в том числе в рамках государственных программ и инвестиционных программ естественных монополий.

Можно сделать вывод, что само понятие «конкуренция» эволюционирует вместе с развитием экономики. Традиционное понимание данного понятия как бескомпромиссная борьба между предприятиями по принципу «мой выигрыш - твой проигрыш» не соответствует реалиям сегодняшнего дня, а где границы сотрудничества, обеспечивающие получение предприятию конкурентных преимуществ, остается так же неясным. Однако огромным преимуществом являются значительные возможности получения стабильно высокой прибыли, которые заключаются в повышении качества выпускаемой продукции. Успехи в этом направлении позволяют добиваться преимуществ в конкурентной борьбе даже при поддержании высоких цен на выпускаемую продукцию. Предприятия, завоевавшие признание потребителей за счет высокого качества своей продукции, получают своеобразную надбавку к цене за созданный «бренд». Покупатель готов платить дополнительные деньги за конкретную продукцию, поскольку уверен в высоком качестве выпускаемой продукции.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Абляев Р.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Гребенщиков М.Ю., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В России традиционно большую долю занимает строительство с применением железобетонных изделий. Связано это, прежде всего, с наличием большой материально-технической базы по производству ЖБИ, оставшейся еще с советских времен, а также с природно-климатическими условиями на большей части страны: строить из сборного железобетона можно в течение всего года, даже в зимний период.

Экономический кризис вынудил строителей пересмотреть приоритеты: в настоящее время требуется большое количество недорогого массового жилья, на стимулирование такого строительства направлены и государственные программы. Поскольку государство в настоящее время является крупным заказчиком, за последние годы увеличилось количество проектов строительства жилья в эконом-классе, которое ведется преимущественно с использованием ЖБИ и ЖБК. Немаловажной

причиной сегодняшней популярности сборного строительства стала, в первую очередь, резко возросшая потребность в большепролетных зданиях и сооружениях. Это, например, строящиеся торговые центры и многоярусные автостоянки.

Динамика роста производства железобетонных изделий, сложившая в последние годы, сменилась небольшим снижением в 2008 г. на 2%, а затем глубоким падением в 2009 году – производство снизилось на 38% по отношению к 2008 году. Лишь с февраля 2010 года был отмечен рост показателя на 14%.

В масштабах всей страны единого целого рынка железобетонных изделий как такового не существует. Рынок ЖБИ в силу специфики продукции локализован по регионам, тем самым состояние рынка каждого конкретного региона напрямую зависит от того, в каком положении находится региональное строительство. Больше трети всех железобетонных изделий производится в Центральном федеральном округе, что связано с наибольшей концентрацией капитальных строителей в данном округе.

Юг России имеет ряд особенностей, позволяющих южным регионам вести активную строительную деятельность круглый год. Строительный рынок большинства регионов оставался активным даже в условиях кризиса. Но рынок ЖБИ и ЖБК отреагировал очень болезненно на финансовый кризис 2008-2009 гг. Объемы производства и загрузка производственных мощностей на заводах снизилась. Для обеспечения сбыта производителям сборного железобетона срочно пришлось принимать меры по оптимизации своих расходов и изменению ценовой политики. Соответственно, норма рентабельности была скорректирована в сторону снижения, некоторые заводы работают на уровне точки безубыточности. Изменилась и структура потребления: доля крупного бизнеса уменьшилась, причиной стало как сокращение строительной активности в целом, так и спад на рынке жилищной застройки. В то же время, более значимыми стали программы с государственной поддержкой.

В настоящее время производители сборного железобетона вынуждены выстраивать более гибкую сбытовую политику, вести борьбу за клиентов и рыночные ниши, переориентировать бизнес на более перспективные рынки потребления. При этом ситуация в разных регионах неоднородна.

На строительном рынке Волгоградской области предложение железобетонных изделий и конструкций превышало спрос даже в период бурного строительства. Но в новых производственных мощностях налицо диспропорция в пользу массовой, однотипной продукции. Рынок перенасыщен, например, многопустотными настилами, сваями. При этом на региональном рынке явно недостает линейных конструкций. В первую очередь - колонн высокой несущей способности, современных мостовых балок, гидротехнических элементов, центрифугированных опор ЛЭП и

прочего сложного железобетона.

Основными тенденциями исследуемого рынка в краткосрочной перспективе, по мнению экспертов, являются:

- дальнейшее снижение объемов строительства, которое вызовет уменьшение объема рынка строительных материалов, в том числе и в исследуемом сегменте.

- поскольку объем рынка будет снижаться при сохранении действующих производственных мощностей производителей строительных материалов, обострится конкуренция в данном сегменте рынка. При этом в наиболее выгодном положении окажутся те производители, которые имеют более высокий технологический уровень производства и смогут предложить более дешевую продукцию.

Многие предприятия Волгоградской области столкнулись с проблемой резкого падения платежеспособного спроса на свою продукцию, а также снижением доступности финансовых ресурсов для реализации своих проектов. Это привело к необходимости срочного принятия антикризисных мер. На многих предприятиях в состав указанных мер вошли мероприятия по сокращению производственных расходов (заморозка проектов, находящихся на начальной стадии реализации; введение режима жесткой экономии материальных и энергетических ресурсов; снижение затрат на оплату труда), поиску дополнительных способов финансирования текущей деятельности (продажа ряда земельных участков, на которых в будущем планировалось реализация проектов по строительству жилых комплексов), активный поиск и привлечение потенциальных покупателей недвижимости (участие в тендерах и аукционах по покупке готового и строящегося жилья, индивидуальный подход к клиентам) и др. Реализация антикризисных мер позволит предприятиям избежать наступления катастрофических проблем и сохранить способность выполнять свои обязательства.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Абляев Р.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Выпряжкина А.А., ст. гр. ПРХД-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Конкурентоспособность строительной продукции является решающим фактором ее коммерческого успеха на развитом конкурентном рынке. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие строительной продукции условиям рынка, конкретным требованиям покупателей не только по своим качественным, техническим,

экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама). Более того, важной составной частью конкурентоспособности строительной продукции является уровень затрат потребителя за весь срок ее службы. Таким образом, под конкурентоспособностью строительной продукции понимается совокупность потребительских и ценовых характеристик, определяющих ее успех на рынке, т.е. преимущество именно данного вида строительной продукции над другими.

Любая строительная продукция ежедневно проходит на рынке проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый потребитель приобретает только ту продукцию, которая максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность потребителей – ту продукцию, которая наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующая с ней продукция конкурентов.

Успешность функционирования любого предприятия зависит от уровня конкурентоспособности продукции, предлагаемой потребителям. Обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности строительной продукции и услуг становится стратегическим направлением деятельности любого предприятия стройиндустрии Волгоградской области.

Изучение отечественных литературных источников позволило выявить большое разнообразие классификаций факторов, определяющих конкурентоспособность строительной продукции, большинство из которых имеет одну общую особенность: деление их на внешние и внутренние.

К внешним относятся: формы и методы государственного регулирования, тенденции развития экономики и рынка, научно-технический прогресс, конъюнктура строительного рынка, имидж и престиж предприятия стройиндустрии.

Внутренние подразделяются на технические (качество строительной продукции), экономические (цена, себестоимость строительной продукции, затраты на эксплуатацию или потребление строительной продукции), организационные (скидки, условия платежа и поставок, комплектность поставки, сроки и условия гарантии). На наш взгляд, основу конкурентоспособности строительной продукции составляют внутренние факторы. Исходя из изложенного выше, формулу конкурентоспособности строительной продукции можно представить в следующем виде:

$$K_{сп} = K_{стр.пр.} + Ц_{потр.стр.пр.} + O_{потр.} \quad (1)$$

где $K_{стр.пр.}$ - качество строительной продукции; $Ц_{потр.стр.пр.}$ - цена потребления строительной продукции; $O_{потр.}$ - уровень обслуживания потребителей.

Управлять конкурентоспособностью строительной продукции означает обеспечивать максимальное соотношение качества, цены строительной продукции, а также уровня обслуживания потребителей.

Конкурентные преимущества в цене строительной продукции за счет дешевых энергетических, сырьевых и трудовых ресурсов недолговечны. Недолговечность данных преимуществ можно объяснить тем, что они очень неустойчивы и могут быть быстро и легко потеряны либо вследствие роста цен и заработной платы, либо возможностью использования аналогичных дешевых производственных ресурсов конкурентами. Другими словами, это преимущества низкого порядка, отличающиеся малой устойчивостью, а также неспособностью обеспечить преимущества над конкурентами надолго.

К преимуществам среднего порядка следует отнести: повышение уровня сервиса (качество поставки строительной продукции), улучшение маркетингового окружения (эффективность рекламных мероприятий, уровень дизайна и содержательности упаковки, уровень гарантийного обслуживания покупателей).

Преимущества высокого порядка включают: уникальную строительную продукцию, уникальную технологию производства и специалистов, хорошую репутацию предприятия стройиндустрии. Конкурентное преимущество, достигнутое за счет выпуска на рынок уникальной строительной продукции, основанной на собственных конструкторских разработках, позволяет предприятию на некоторое время оказаться в лидирующем и недостижимом положении от конкурентов. Связано это с тем, что для ликвидации данного преимущества конкурентам необходимо разработать и выпустить аналогичную строительную продукцию, либо превосходящую ее. Все эти пути требуют больших затрат конкурентов как во временном, так и финансовом отношении.

На сегодняшний день представляется достаточно очевидным, что обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности строительной продукции возможно только на основе инновационных решений. Как бы успешно ни работало предприятие, но если его руководство не нацелено на ввод новых технологий, на производство новых видов продукции высокого качества и с наименьшими затратами, оно, через некоторый промежуток времени, рискует стать неконкурентоспособным. В связи с этим именно инновационные решения становятся необходимым фактором выживания строительного предприятия в условиях рынка. Целенаправленное внедрение инноваций дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами, повышает конкурентоспособность его продукции и увеличивает, в итоге, прибыльность его деятельности. Альтернативы инновационному пути развития нет. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, технологий становятся ключевыми факторами роста объемов производства, улучшения качества строительной продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Все это предопределяет конкурентоспособность строительной продукции на мировом и внутреннем рынке.

С каждым днем роль инновационных решений значительно возрастает. Инновационные решения, с одной стороны, выступают средством реализации стратегий развития предприятия строительной индустрии, с другой – средством управленческого воздействия, целью которого является повышение конкурентоспособности строительной продукции, в частности ее параметров, а также экономических показателей предприятия промышленности строительных материалов.

Успешная реализация инновационных решений влияет как на уровень конкурентоспособности строительной продукции, отдельных предприятий, так и экономики региона и страны в целом. «...Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как технологии, так и новые методы работы. После того, как компания достигает конкурентных преимуществ благодаря нововведением, она может удержать их только с помощью постоянных улучшений... Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций»¹³. Таким образом, инновационные решения представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости строительной продукции, к повышению качества строительной продукции и услуг, качества обслуживания покупателей, качества производственных процессов, к притоку инвестиций, к расширению ассортимента строительной продукции, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чернова В.Е., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Тумакова О.С., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В условиях рынка основой выживаемости предприятия является качество продукции. Конкуренция между предприятиями в основном развертывается на поле качества выпускаемой продукции. Признание обществом затрат того или иного производителя реализуется через акт купли-продажи. Реализация продукции означает, что она по своим потребительским и иным свойствам удовлетворяет потребности общества в лице конкретных потребителей. Совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при втором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара

¹³ М. Портер. Международная конкуренция. М., Международные отношения, 2000. – С. 163.

условиям рынка, называется конкурентоспособностью. Отсюда следует, что товары должны обладать совокупностью химических, физических, эстетических, эргономических и иных свойств, но и отвечать требованиям и условиям их реализации (по цене, срокам, поставкам, сервису и т.д.). Понятие конкурентоспособности всегда конкретно, так как товар постоянно должен проходить проверку на степень соответствия общественным потребностям, которые диктуются вкусами, интересами и предпочтениями определенных групп покупателей. В целом, покупатели приобретают тот товар, который в наибольшей степени соответствует общественным потребностям по сравнению с другим товаром.

Совокупность мнений единичных покупателей определяет степень удовлетворенности покупателя товаром, которая формируется еще до появления товара на рынке. Конкурентоспособность зависит от степени удовлетворенности покупателя товаром.

Конкурентоспособность отличается от качества товара. Конкурентоспособность определяется той совокупностью свойств, которые представляют интерес для определенной группы покупателей и обеспечивает удовлетворение данной потребности, иные свойства по внимание не принимают.

Один и тот же товар может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем. Конкурентоспособность товара меняется в зависимости от конъюнктуры рынка, рекламы и других внутренних и внешних факторов. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей для которых он предназначен.

Таким образом, при неизменных качественных характеристиках конкурентоспособность товара может существенно меняться, реагируя на изменение конъюнктуры рынка, воздействие рекламы и других факторов.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления свойств анализируемой продукции с аналогичными свойствами базового или эталонного образца. За базу сравнения конкурентоспособной продукции принимают либо потребность покупателя, либо образец. *Образец* — это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем.

Если параметры продукции не имеют физической меры, то для оценки этих характеристик используются методы оценки в баллах. Выделяют дифференцированный (описательный) и комплексный метод.

Дифференцированный метод позволяет констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентоспособности, однако не отражает влияния каждого параметра при выборе товара потребителем.

Комплексный метод основывается на применении групповых, обобщенных показателей.

Потребителя продукции интересует не природа продукта, а то, что он обладает потребительской стоимостью. Акт купли-продажи товара является свидетельством того, что данный товар соответствует Условиям рынка. Чем больше количество покупателей подтверждает данное соответствие, тем выше конкурентоспособность товара. Поэтому проблемы качества и конкурентоспособности выходят на первый план при создании хозяйствующего субъекта.

Именно качество и конкурентоспособность продукции являются основой выживаемости в условиях жесткой конкуренции. Данный подход к определению качества и конкурентоспособности принципиально меняет задачи производителя продукции в области планирования и управления качеством, учета затрат, выбора более экономичного варианта достижения определенного уровня качества и наилучшего способа организации процесса его обеспечения. Данные проблемы успешно решаются лишь при едином подходе к понятию качества, способов и методов его измерения.

За последние десятилетия усиление конкуренции отмечено фактически во всем мире. Еще не так давно она отсутствовала во многих странах и отраслях. Рынки были защищены и доминирующие позиции на них были четко определены. И даже там, где существовало соперничество, оно не было столь ожесточенным. Рост конкуренции сдерживался непосредственным вмешательством правительств и картелей.

Можно назвать очень немногие области экономики, которые сегодня в состоянии противостоять влиянию конкуренции и рынка. Ни одна страна и ни одна компания не могут позволить себе игнорировать объективную необходимость конкуренции. Они должны постараться понять и овладеть искусством конкурентной борьбы.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АККРЕДИТИВА В КОММЕРЧЕСКИХ РАСЧЕТАХ

Смирнов Н.С., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В наши дни возрастает необходимость использования современных форм расчетов между контрагентами, обеспечивающими своевременность и полноту расчетов в ходе исполнения коммерческих договоров. Это обусловлено отсутствием гарантий в отношении платежеспособности, возможности формировать устойчивую доходную часть предприятия в условиях спада в экономике. Одной из таких форм является аккредитив. Аккредитив – это письменное поручение одного кредитного учреждения другому о выплате определенной суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитиве условий. По своей природе

он представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора, на котором может быть основан. Банки ни в коей мере не связаны обязательствами по таким договорам, даже если в аккредитиве указана какая-либо ссылка на такой договор. Выпуск и обращение аккредитивов в Российской Федерации регулируются ГК РФ и положением Банка России от 3.10.02 г. № 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации». Использование аккредитивной формы оплаты и порядок расчетов по аккредитиву устанавливаются в договоре между организацией и контрагентом, в котором отражаются:

- наименование банка-эмитента и банка, обслуживающего получателя средств;
- наименование получателя средств;
- вид и сумма аккредитива;
- способ извещения получателя средств об открытии аккредитива и извещения организации о номере счета для депонирования средств, открытого исполняющим банком;
- полный перечень и точная характеристика документов, представляемых получателем средств;
- сроки действия аккредитива, представления документов, подтверждающих поставку товаров, и требования к оформлению указанных документов;
- условие оплаты;
- ответственность за неисполнение обязательств.

В договор могут быть включены иные условия, касающиеся порядка расчетов по аккредитиву. Условиями аккредитива может быть предусмотрен акцепт уполномоченного организацией лица. Контрагент организации (получатель средств) вправе отказаться от использования аккредитива до истечения срока его действия, если возможность такого отказа предусмотрена условиями аккредитива. Платеж по аккредитиву производится в безналичном порядке путем перечисления суммы аккредитива на счет получателя средств. Допускаются частичные платежи по аккредитиву.

Для открытия аккредитива плательщик представляет обслуживающему банку заявление на бланке. Выплаты по аккредитиву производят в течение срока его действия в банке контрагента против представленных контрагентом документов, перечень которых отражен в договоре между организацией и контрагентом. Закрытие аккредитива в исполняющем банке производится по истечении срока аккредитива, по заявлению получателя средств об отказе от использования аккредитива до истечения его действия, либо по требованию организации о полном или частичном отзыве аккредитива, если такой отзыв возможен по условиям аккредитива. Остаток неиспользованного аккредитива возвращается обслуживающему банку организации и зачисляется на расчетный счет организации не позже рабочего дня, следующего за днем возврата суммы

неиспользованного аккредитива, если аккредитив выставлен за счет собственных средств организации.

Аккредитив является одновременно и эффективной, и наиболее сложной формой безналичных расчетов. Покупатели и поставщики имеют соответствующие права и обязанности в отношении аккредитива, а именно:

- Поставщик вправе отсрочить поставку, если покупатель открыл аккредитив на условиях, не предусмотренных договором.
- Покупатель обязан оплатить принятый им товар, даже если он был отгружен поставщиком до открытия аккредитива.
- Нарушение покупателем сроков открытия аккредитива само по себе не влечет последствий, предусмотренных для просрочки оплаты товара
- Банк-эмитент не обязан проверять соответствие условий заявления на аккредитив договору плательщика с получателем средств.
- Недействительность договора, в оплату которого открыт аккредитив, не влечет недействительности обязательств банков по аккредитиву.
- При расчетах с аккредитива банк не несет ответственности за проверку фактического исполнения договора купли-продажи
- Истечение срока действия аккредитива не является основанием для освобождения исполняющего банка от ответственности за неосновательный отказ в выплате средств, если документы были предъявлены получателем до истечения этого срока.

Используемая литература:

1. Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Паршина Е. А. и др. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнёрами // Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Л. Е. Стровского — 4-е изд. — М.: ЮНИТИ, 2007

2. Положение ЦБ РФ от 01.04.2003 г. № 222-П «О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации».

3. Посадская М. Расчеты аккредитивами юридических лиц в рублях на территории РФ. // Бухгалтерия и Банки 2006. №8.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА

Соколова С.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Глухов А.Е., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиционная деятельность предприятия - важная неотъемлемая часть его хозяйственной деятельности. Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно регулярно осуществлять инвестиционную деятельность в целях достижения поставленных перед ним целей, задач, проектов. Одним из методов осуществления инвестиционной деятельности является лизинг.

Лизинг, как метод осуществления инвестиционной деятельности, имеет признаки производственного инвестирования и кредита.

Его двойственная природа заключается в том, что, с одной стороны, он является своеобразной инвестицией капитала, поскольку предполагает вложение средств в материальное имущество в целях получения дохода, а с другой стороны - сохраняет черты кредита (предоставляется на началах платности, срочности, возвратности).

Выступая как разновидность кредита в основном капитал, лизинг вместе с тем отличается от традиционного кредитования. Обычно лизинг рассматривают как форму кредитования приобретения (пользования) движимого и недвижимого имущества, альтернативную банковскому кредиту.

Эффективность финансовой аренды доказана многолетней практикой и точными расчетами. Лизинг обладает целым рядом особенностей, которые при соответствующем использовании становятся весомыми преимуществами в пользу выбора именно этого способа финансирования. Один из наиболее привлекательных аспектов – возможность оптимизации налогообложения сразу по нескольким показателям:

- экономия при уплате налога на прибыль за счет того, что лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции;

- принятие к вычету налога на добавленную стоимость в составе лизинговых платежей;

- использование механизма ускоренной амортизации, что позволяет:

- при учете предмета лизинга на балансе лизинговой компании экономить на налоге на имущество в течение срока лизинга (учет имущества за балансом), и по его окончании (за счет получения имущества

в собственность практически амортизированным по номинальной стоимости);

- при учете имущества на балансе лизингополучателя оптимизировать выплаты по налогу на прибыль за счет ускоренного отнесения стоимости имущества на затраты.

После получения кредита организация самостоятельно выбирает и приобретает необходимое оборудование. Но прежде, чем компания получит возможность сделать эту покупку, банк внимательно изучит кредитную историю организации, оценит ее платежеспособность и выяснит, владеет ли фирма ликвидным имуществом. Его стоимость должна быть достаточной, чтобы обеспечить возврат кредита. Многие банки требуют, чтобы сумма залога превышала займ в полтора-два раза.

Компания, которая купила имущество с помощью банковского кредита, сразу становится его владельцем.

Возвращать средства банку фирма будет по частям в течение длительного времени. При этом размер платежей определяют как сумму кредита и процентов по нему. Кроме того, выплаты могут включать в себя ежемесячную комиссию за ведение ссудного счета. В процессе оформления кредита банк может потребовать от фирмы оценить заложенное имущество или застраховать его. Естественно, кредитная организация возьмет деньги и за это. В отличие от простой аренды, при лизинге имущество переходит в собственность лизингополучателя после выполнения им условий договора. В случае кредита имущество сразу становится собственностью заемщика, но, как правило, он не может им распоряжаться до полного погашения кредита.

Лизинг, как один из методов инвестирования, обладает рядом преимуществ над кредитом:

- компания-лизингополучатель может получить имущество в лизинг для реализации инвестиционного проекта без предварительного накопления определенной суммы собственных средств и привлечения иных внешних источников;

- лизинг может быть единственным методом финансирования инвестиционных проектов, реализуемых компаниями, еще не имеющими кредитной истории и достаточных активов для обеспечения залога, а также компаний, находящихся в трудном финансовом положении;

- оформление лизинга не требует таких гарантий, как получение банковского кредита, поскольку обеспечением лизинговой сделки является имущество, взятое в лизинг;

- использование лизинга повышает коммерческую эффективность инвестиционного проекта, в частности, за счет льгот по налогообложению и применения ускоренной амортизации, а также удешевления некоторых работ, связанных с приобретением имущества (например, участие в предпродажной подготовке оборудования, контроль качества, монтаж

оборудования, консультационные, координирующие и информационные услуги и др.);

- лизинговые платежи отличаются значительной гибкостью, они обычно устанавливаются с учетом реальных возможностей и особенностей конкретного лизингополучателя;

- если банковский кредит на приобретение оборудования выдается обычно в размере 60-80% его стоимости, то лизинг обеспечивает полное финансирование капитальных затрат, причем не требующее немедленного начала выплат лизинговых платежей.

Еще один плюс лизинга - возможность маневра клиента в случае форс-мажора или изменений в бизнесе: от лизинга, в отличие от кредита, можно отказаться и вернуть его объект лизингодателю.

Кроме того, лизинговые компании, в отличие от банков, могут позволить себе работу с любым российским регионом.

Наглядно оценить преимущества финансовой аренды можно на примере экономической эффективности лизинга.

Исходные данные:

стоимость оборудования с НДС: 12.000.000 руб.;

ставка кредитования: 14%;

срок полезного использования оборудования: 8 лет;

срок лизингового договора (равен сроку предоставления кредита): 3года;

авансовый платеж: 10%;

приобретение оборудования за счет заемных средств.

Показатели	Платежи			
	единовременно	1-й год	2-й год	3-й год
Кредит	10.800.000,00			
Приобретение оборудования	-12.000.000,00			
Возмещение НДС		1.830.508,47		
Выплата налога на имущество		-205.648,95	-186.828,18	-158.449,21
Налоговая экономия на амортизации		283.789,63	309.588,69	309.588,69
Выплата % по кредиту		-1.301.364,74	-800.479,88	-278.449,02
Налоговая экономия на % по кредиту		312.327,54	192.115,17	66.827,76
Погашение кредита		-3.397.680,00	-3.706.560,00	-3.695.760,00
Комиссия банку		-30.000,00		
Чистый денежный поток (1+2+3+4+5+6+7+8+9)	-1.200.000,00	-2.508.068,05	-4.192.164,20	-3.756.241,77
Суммарный чистый денежный поток, направленный на приобретение оборудования(сумма стр.9)				минус 11.656.474,02

Приобретение оборудования по схеме лизинга

Показатели	Платежи			
	единовременно	1-й год	2-й год	3-й год
Аванс по договору лизинга	-1.200.000,00	0	0	0
Платежи по договору лизинга с НДС		-6.219.156,31	-5.582.767,92	-3.309.324,09
Налоговая экономия на лизинговых платежах		1.217.505,73	1.135.478,22	943.918,84
Возмещение НДС		913.129,30	851.608,67	723.418,56
Чистый денежный поток (1+2+3+4)	-1.200.000,00	-4.088.521,28	-3.595.681,03	-1.641.986,69
Суммарный чистый денежный поток, направленный на приобретение оборудования (сумма стр.5)				минус 10.526.189,00

Чистый эффект лизинга по сравнению с приобретением оборудования с использованием банковского кредитования:

$$-10.526.189,00 - (-11.656.474,02) = 1.130.285,02 \text{ руб.}$$

На основе проведенных расчетов очевидно, что приобретение оборудования с использованием лизингового финансирования наиболее оптимально.

Лизинг обладает существенными преимуществами и перед другими формами инвестирования в основной капитал предприятий:

- частично устраняет риск потерь, связанных с моральным износом оборудования;

- снижает налогооблагаемую прибыль лизингополучателя, так как затраты по лизингу относят на издержки производства (себестоимость продукции);

- избавляет предприятие от непроизводительных затрат на содержание оборудования, временно простаивающего вследствие сезонности и цикличности производства;

- предотвращает иные формальности, неминуемые при получении кредита в банке, что очень важно для малых и средних предприятий, не обладающих достаточной кредитоспособностью;

- дает возможность составить гибкий график лизинговых платежей в соответствии с операционным циклом и потоком денежной наличности у лизингополучателя. Это означает, что лизинговая компания при расчете лизинговых платежей должна учитывать финансовое состояние партнера.

При инвестиционном проектировании необходимо учитывать, что, несмотря на наличие большого количества преимуществ, лизинг имеет и некоторые недостатки:

1. Продолжительность договора лизинга не всегда может быть согласована с периодом морального старения техники.

2. На лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита.

Поэтому лизинговой сделке предшествует большая предварительная работа по ее экспертизе.

3. Лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы к получению такого займа на более выгодных условиях.

4. Лизингодатель, не имеющий "дешевых" и стабильных источников финансовых средств, подвержен риску внезапного изменения процентных ставок по кредитам, которые он вынужден брать для финансирования инвестиций лизингополучателя, что удорожает и стоимость лизингового контракта. Этот риск нейтрализуется, если лизинговая компания является филиалом крупного банка.

5. Несмотря на то, что в результате научно-технического прогресса оборудование, переданное в лизинг, может стать устаревшим, арендные платежи не прекращаются до конца контракта;

6. Осуществляя международные мультивалютные лизинговые сделки, лизингополучатель не имеет защиты от валютных рисков;

7. Если оборудование вышло из строя в период действия лизингового договора, платежи, несмотря ни на что, должны производиться в установленные сроки; и ряд других.

Лизинг является эффективной формой финансирования расходов на приобретение основных средств. Он позволяет предприятию использовать в денежном обороте средства другого предприятия на долгосрочной основе. Данная форма финансирования осуществляется через лизинговую компанию, приобретающую для третьего лица право собственности на имущество и отдающего его в аренду на определенный срок. Особую роль играет лизинг в техническом перевооружении предприятий.

Для предприятия-арендатора необходимость привлечения к сделке лизинговой компании вызвана в основном отсутствием финансовых ресурсов для приобретения основных средств и сложностью получения долгосрочных ссуд. Лизинг стимулирует эффективное использование основных средств и полностью исключает наличие не установленного оборудования, его нерациональное использование, так как получаемый доход от эксплуатации предмета лизинга должен покрывать все расходы, включая арендную плату, и приносить прибыль.

Лизинг обладает целым рядом особенностей, которые при соответствующем использовании становятся весомыми преимуществами в пользу выбора именно этого способа финансирования.

Совершенствование правовой и нормативной базы финансовой аренды позволит лизинговым компаниям развиваться более стремительными темпами и аккумулировать значительно большие финансовые ресурсы, с целью их дальнейшего инвестирования в предприятия. Все это поможет привлечь дополнительный объем

капитальных инвестиций в экономику, что, в свою очередь, положительно скажется на повышении общего уровня жизни граждан.

Используемая литература:

1. Арьков А.В. Государственный лизинг как наиболее эффективный инвестиционный ресурс развития сельскохозяйственных предприятий / А.В. Арьков, О.М.Дмитриенко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. - №2. - с. 22-24.

2. Вахитов Д.Р., Тазиев И.В., Тимирязов В.Г. Лизинг: зарубежный опыт и российская практика. -Казань: Таглитат, 2000. - 92.

3. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие – М.: Экзамен, 2005. 180 с.

4. Алтухов, П.В. Ю.В.Нестеров. Финансовый лизинг в инвестиционной сфере. Организационно-экономический механизм управления инвестициями в регионе / Саратов, 1998.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО И АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЙ

Гузева А.В., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Бюджетное учреждение – государственное (муниципальное) учреждение, финансовое обеспечение выполнения функций которого, в том числе по оказанию государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основе бюджетной сметы (Ст.6, Бюджетный кодекс РФ). Автономные учреждения бюджетными учреждениями не признаются (п. 2 ст. 120 ГК РФ, так и в п. 2 ст. 161 БК РФ). Муниципальное автономное учреждение – некоммерческая организация, созданная МО для выполнения работ, оказания услуг с целью осуществления полномочий органов МСУ в соответствии с законодательством РФ в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, соцзащиты, занятости населения, физкультуры и спорта, а также в иных сферах. (Закон "Об автономных учреждениях" № 174-ФЗ от 03.11.06).

Проведем сравнительный анализ бюджетного и автономного учреждений. Для удобства сведем их характеристики в таблицу 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ бюджетного и автономного учреждений

Критерии	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
Учредитель	орган государственной власти	орган государственной

	(орган местного самоуправления)	власти (орган местного самоуправления)
Цели создания	Осуществление управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера	выполнение работ, оказание услуг в целях осуществления полномочий органов государственной власти, местного самоуправления
Финансирование	полностью или частично финансируется учредителем	финансируется выполнение задания на основе плана финансово-хозяйственной деятельности
Право распоряжения имуществом	не вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом и имуществом, приобретенным за счет выделенных средств	вправе распоряжаться самостоятельно, за исключением недвижимого и особо ценного движимого имущества
Право собственника на изъятие имущества	вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество	вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество
Ответственность учреждения	отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами	отвечает по своим обязательствам, закрепленным за ним имуществом
Ответственность собственника (учредителя)	собственник несет субсидиарную ответственность по обязательствам учреждения	учредитель не несет ответственность по обязательствам учреждения, а учреждение не отвечает по обязательствам учредителя
Органы управления	руководитель; наблюдательный совет не является обязательным органом	наблюдательный совет и руководитель обязательны
Права организации по привлечению заемных средств	не вправе получать кредиты у кредитных организаций, других физических и юридических лиц	вправе привлекать заемные средства
Формы реорганизации	слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование;	слияние или присоединение (если созданы на базе имущества одного и того же собственника), разделение, выделение;

Использованная литература:

1. Залесский В. В. Новое юридическое лицо (автономное учреждение) // Журнал российского права. - 2007. - № 4. - С. 61-69. Аннотация: Комментарий к Федеральному закону от 3 ноября 2006 г. N 174-ФЗ "Об автономных учреждениях".

2. Кожевников О. А. Проблемные вопросы законодательства о некоммерческих организациях (на примере Федерального закона «Об автономных учреждениях») // Право и образование. - 2007. – № 4. - С. 57

3. Аннотация: Исследование процессов правового регулирования и функционирования некоммерческих организаций.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НА 2012 ГОД КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Кравченко М.А., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Учетная политика - это комплекс методологических решений в области ведения учета, принимаемых администрацией организации. Эти решения определяют, как факты хозяйственной жизни будут отражаться в учете, а также устанавливают порядок признания, квалификации и оценки хозяйственных операций. Следовательно, учетная политика представляет собой комплекс методологических решений, которые определяют содержание информации, получаемой пользователями бухгалтерской отчетности [3].

Экономические выгоды, которые организация может получить от ведения бухгалтерского учета, во многом определяются учетной политикой. Организация, выбирая тот или иной метод ведения бухгалтерского учета, устанавливает, как будут составляться конкретные бухгалтерские проводки - по списанию запасов, начислению амортизации, распределению и списанию затрат, переоценке активов и др. Между учетными записями и содержанием бухгалтерской отчетности в целом существует непосредственная связь.

Определяющее влияние на оценку величин бухгалтерской отчетности организаций имеют закрепляемые в приказе об учетной политике методы оценки видов имущества и обязательств. Выбор методов ведения учета хозяйственных операций определяет размер прибыли или убытка, оценку активов, признание доходов и расходов в отчетности. Следовательно, именно учетная политика организации определяет значения выводов о рентабельности, платежеспособности, структуре источников финансирования и тому подобных показателях о положении дел, которые, основываясь на данных бухгалтерской отчетности, будут делать ее пользователи. Поэтому за каждой бухгалтерской проводкой необходимо видеть, как она повлияет на содержание отчетности. Ведение бухгалтерского учета должно осуществляться в неразрывной связи с

анализом бухгалтерской информации. Без этого возможны ошибочные решения, решения, приводящие к убыткам.

Учетная политика - это набор методологических решений. Однако решения эти могут быть заданы действующими нормативными актами, когда речь идет об учетной политике для целей финансового бухгалтерского учета, а могут определяться исключительно администрацией организации, когда говорят об учетной политике для управленческого учета [3].

Бухгалтерская учетная политика устанавливается на очередной год приказом по организации и может изменяться в течение года. В ней показываются способы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решения пользователями бухгалтерской отчетности. Существенными признаются те, без знания которых затруднена достоверная оценка имущественного и финансового состояния, денежного оборота или результатов деятельности организации. Способы ведения бухгалтерского учета раскрываются в пояснительной записке, входящей в состав бухгалтерской отчетности за текущий год. Изменение учетной политики по сравнению с текущим годом в приказе должно быть нормативно обосновано и также изложено в пояснительной записке [1].

Оптимизация учетной политики организации может заметно повысить ее эффективность. Однако такая оптимизация предполагает оценку деятельности конкретной организации. При выборе того или иного элемента учетной политики следует учесть прогноз изменения объемов производства, налогообложения на следующий год. Так, эффективность переоценки основных средств зависит от соотношения ставок налогов на прибыль и имущество, а также сроков амортизации.

При формировании учетной политики на 2012 г. следует учесть многочисленные изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета для организаций малого бизнеса. С 2012 г. малые предприятия (за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг) имеют право в бухгалтерском учете выбрать кассовый метод учета выручки. Соответствующие изменения внесены в ПБУ 9/99 "Доходы организации" и 10/99 "Расходы организации".

С 2011 г. согласно изменениям, внесенным в п. 7 ПБУ 15/2008 "Учет расходов по займам и кредитам", все расходы по займам у малых предприятий будут относиться к прочим расходам.

В конце 2010 г. были внесены изменения и в ПБУ 22/2010 "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности". Согласно дополнению к п. 8 субъекты малого предпринимательства вправе исправлять ошибки за предшествующий отчетный год, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за текущий год без ретроспективного пересчета. Такие ошибки должны исправляться по соответствующим счетам бухгалтерского учета в том месяце, в котором они выявлены.

Роль учетной политики в организации всего учетного процесса крайне велика. Это связано с тем, что продуманная учетная политика позволяет оптимизировать документооборот, оказывает существенное влияние на достоверное определение величины показателей себестоимости продукции и прибыли.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Абдюшев Р., ст. гр. ЭУС-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Стратегическое планирование (СП) — это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Оно обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации. Система СП дает возможность акционерам и менеджменту компаний определиться с направлением и темпом развития бизнеса, очертить глобальные тенденции рынка, понять, какие организационные и структурные изменения должны произойти в компании, чтобы она стала конкурентоспособной, в чем ее преимущество, какие инструменты необходимы ей для успешного развития. До последнего времени стратегическое планирование было прерогативой крупных международных концернов. Однако ситуация стала меняться, и, как показывают опросы, все больше и больше компаний, представляющих средний бизнес, начинают заниматься вопросами стратегического планирования.

Процесс СП в компании состоит из нескольких этапов: 1.Определение миссии и целей организации. 2.Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации. 3.Выбор стратегии. 4.Реализация стратегии. 5.Оценка и контроль выполнения.

Целевая функция начинается с установления миссии предприятия, выражающей философию и смысл его существования. **Миссия** – это концептуальное намерение двигаться в определенном направлении. Миссия выражает устремленность в будущее, показывает то, на что будут направляться усилия организации, какие ценности будут при этом

приоритетными. Поэтому миссия не должна зависеть от текущего состояния предприятия, на ней не должны отражаться финансовые проблемы и т.д. В миссии не принято указывать получение прибыли в качестве основной цели создания организации, хотя получение прибыли является важнейшим фактором функционирования предприятия. **Цель** – это конкретизация миссии в организации в форме, доступной для управления процессом их реализации. Основные характеристики цели стратегического планирования заключается в следующем:

- четкая ориентация на определенный интервал времени;
- конкретность и измеримость;
- непротиворечивость и согласованность с другими миссиями и ресурсами;
- адресность и контролируемость.

Стратегический анализ или Портфельный является основным элементом стратегического планирования. В литературе отмечается, что портфельный анализ выступает в качестве инструмента стратегического управления, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные и перспективные ее направления. Основным методом портфельного анализа является построение двухмерных матриц. С помощью таких матриц происходит сравнение производств, подразделений, процессов, продуктов по соответствующим критериям.

Существует три подхода к формированию матриц: 1. Табличный подход, при котором значения варьирующихся параметров возрастают по мере удаления от графы наименования этих параметров. При этом анализ портфеля ведется от левого верхнего угла к правому нижнему. 2. Координатный подход, при котором значения варьируемых параметров возрастают по мере отдаления от точки пересечения координат. Анализ портфеля здесь ведется от левого нижнего угла к правому верхнему. 3. Логический поход, при котором анализ портфеля ведется от правого нижнего угла к левому верхнему. Такой поход получил наибольшее распространение в зарубежной практике.

Анализ окружающей среды необходим при осуществлении стратегического анализа, т.к. его результатом является получение информации, на основе которой делаются оценки относительно текущего положения предприятия на рынке. Стратегический анализ окружающей среды предполагает изучение трех ее составляющих:

- внешней среды;
- непосредственного окружения;
- внутренней среды организации.

Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества,

инфраструктуры и т.п. Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы. Анализ внутренней среды вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениям: кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т.п.; организация управления; производство, включая организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки; финансы фирмы; маркетинг; организационная культура.

Стратегический выбор предполагает формирование альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, включающий количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ (матрица БКГ, Матрица Маккинзи, SWOT-анализ и др.).

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

Стратегия выбирается с учетом:

- конкурентной позиции фирмы в данной стратегической зоне хозяйствования;

- перспектив развития самой стратегической зоны хозяйствования;

- в некоторых случаях с учетом технологии, которой располагает фирма. Реализация стратегии является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приводит предприятие к достижению поставленных целей. Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии. Основные составляющие успешного выполнения стратегии:

- цели стратегии и планы доводятся до работников с тем, чтобы достичь с их стороны понимания того, к чему стремится организация, и вовлечь в процесс реализации стратегии;

- руководство своевременно обеспечивает поступление всех необходимых для реализации стратегии ресурсов, формирует план осуществления стратегии в виде целевых установок;

- в процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои задачи и осуществляет закрепленные за ним функции.

Если стратегия соответствует целям фирмы, то дальнейшая ее оценка проводится по следующим направлениям:

- соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения;

-соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы;

-приемлемость риска, заложенного в стратегии.

Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

1. Из-за неопределенности и неточности расчетов стратегический проект может легко превратиться в пустую затею. Допускать этого нельзя, расходы должны приводить к запланированным результатам. Но в отличие от обычной практики производственного контроля внимание должно быть сконцентрировано на окупаемости расходов, а не на контроле за бюджетом.

2. В каждой контрольной точке необходимо сделать оценку окупаемости расходов в течение жизненного цикла нового товара. До тех пор пока окупаемость превышает контрольный уровень, реализацию проекта следует продолжать. Когда она окажется ниже этого уровня, следует рассмотреть и другие возможности, в том числе прекращение проекта.

Функции высшего руководства в процессе стратегического планирования:

1. Углубленное изучение состояния среды, целей и разработки стратегий: окончательное уяснение сущности определенных целей и более широкое доведение идей стратегий и смысла целей до сотрудников фирмы.

2. Принятие решений по эффективности использования имеющихся у фирмы ресурсов.

3. Решения по поводу организационной структуры.

4. Проведение необходимых изменений на фирме.

5. Пересмотр плана выполнения стратегии в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Изменения, которые проводятся в процессе выполнения стратегий называются стратегическими изменениями. Перестройка организации может быть в таких формах, как радикальное преобразование, умеренное преобразование, обычные изменения и несущественные изменения.

В настоящее время все больше число фирм и предприятий используют стратегическое планирование для достижения поставленных целей наиболее быстрыми, эффективным и удобным для определенных условий путем. Также это позволяет следить как за ситуацией на рынке в настоящее время, так и учитывать изменения, которые могут произойти в будущем времени под влиянием каких-либо внешних факторов, чтобы выиграть в борьбе с конкурентами и успешно развиваться.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чернова В.Е., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Смирнов Д.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она зависит как от стабильности экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость — характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность, т. е. возможность наличными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим для предприятия не только с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т. е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

Оценка платежеспособности дается на конкретную дату. Однако следует учитывать ее субъективный характер и то, что она может быть выполнена с различной степенью точности.

Платежеспособность подтверждается данными:

- о наличии денежных средств на расчетных счетах, валютных счетах, краткосрочных финансовых вложений. Эти активы должны иметь

оптимальную величину. Чем значительнее размер денежных средств на счетах, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей. Однако наличие незначительных остатков средств на денежных счетах не всегда означает, что предприятие неплатежеспособно: средства могут поступить в кассу, на расчетные, валютные счета в течение ближайших дней, краткосрочные финансовые вложения легко превратить в денежную наличность. Постоянное кризисное отсутствие наличности приводит к тому, что предприятие превращается в «технически неплатежеспособное», а это уже можно рассматривать как первую ступень на пути к банкротству;

- об отсутствии просроченной задолженности и задержки платежей;
- несвоевременном погашении кредитов, а также длительном непрерывном пользовании кредитами.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т. е. быть кредитоспособным.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Абсолютная устойчивость финансового состояния предприятия показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Такая ситуация встречается крайне редко, и она вряд ли может рассматриваться как идеальная, так как означает, что администрация не умеет, не желает или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

Нормальная устойчивость финансового состояния (гарантирует платежеспособность предприятия, такое соотношение соответствует положению, когда успешно функционирующее предприятие использует для покрытия запасов различные «нормальные» источники средств — собственные и привлеченные).

Неустойчивое финансовое состояние (характеризуемое нарушением платежеспособности предприятия, когда восстановление равновесия возможно за счет пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов, данное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся «нормальными», т. е. обоснованными).

Кризисное финансовое состояние (при котором предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства), ибо основной элемент оборотного капитала — запасы не обеспечены источниками их покрытия. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, когда в дополнение к предыдущему неравенству предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную

кредиторскую и дебиторскую задолженность. Данная ситуация означает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами. В условиях рыночной экономики при хроническом повторении ситуации предприятие должно быть объявлено банкротом

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов. Базой для их расчета является стоимость средств или источников функционирования фирмы.

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на две группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств, и показатели, определяющие состояние основных средств.

Рассчитанные фактические коэффициенты за отчетный период сравниваются с нормой, с их значением за предыдущий период, с показателями аналогичных предприятий, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны предприятия.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Поэтому создание инвестиционного проекта, как метод повышения финансовой устойчивости предприятия, это комплексный подход к решению проблемы контроля над рисками, возникающими в ходе деятельности предприятия.

СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Баранова Н.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Карташова О.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Строительная отрасль является важнейшей составляющей народного хозяйства страны и оказывает влияние на ряд основных показателей эффективности развития национальной экономики. За последние десятилетия в России структура и функционирование строительного комплекса претерпели значительные изменения, появились новые формы взаимоотношений между субъектами хозяйствования, изменились сами строительные организации.

В период плановой отечественной экономики действовала централизованная система управления строительством, основными

организационными формами которой являлись крупные строительные тресты, состоящие из строительного-монтажных управлений.

С переходом экономики России на рыночные условия хозяйствования сложившийся за многие десятилетия строительный комплекс распался на мелкие и средние структуры. Сегодня существует централизованно не управляемое огромное количество старых строительных организаций, которые подстраиваются под новые условия, и множество новых фирм, самых различных по формам собственности, численности и направленности своей деятельности. Безусловно, это говорит о становлении рыночных отношений, поскольку в настоящее время появились структуры нового типа, способные функционировать в условиях жесткой конкуренции. Однако становится все более очевидным, что подобное развитие процессов дробления строительного комплекса не может более отвечать требованиям координирования экономических интересов его участников, поэтому появляется необходимость остановить дальнейшую дезинтеграцию субъектов строительной отрасли путем создания наряду с автономными предприятиями мощных и независимых структур.

С учетом этих обстоятельств в настоящий момент активно формируются и развиваются мощные интегрированные виды инвестиционно-строительных предприятий, которые способны обеспечивать удовлетворение потребностей рынка и успешно осуществлять свою деятельность. Особое место в функционировании строительной отрасли России стали занимать холдинговые строительные компании и финансово-строительные группы (которые зачастую имеют холдинговую структуру).

Значительным преимуществом новых корпоративных строительных объединений является их стремление охватить в полном объеме весь цикл создания и ввода в эксплуатацию готовых строительных объектов. К тому же, особенностью строительных корпораций является их интеграция с другими структурами, участвующими в финансировании, проектировании, материально-техническом обеспечении строительства, выполнении строительного-монтажных работ и реализации объекта. Например, если говорить о финансово-строительных группах, то, в отличие от других корпоративных объединений, состоящих исключительно из производственных фирм, финансово-строительные группы (как вытекает из их названия) обязательно включают в себя помимо строительных организаций еще и финансово-кредитный институт или несколько таких институтов. Это приводит к важному обстоятельству – обеспечению за счет последнего участника финансовыми ресурсами строительных проектов, осуществляемых корпорацией.

Некоторые отмечают, что интеграционные процессы могут снизить определенные положительные воздействия конкуренции, отсутствие которой способно препятствовать развитию экономики страны, как это

было в условиях плановой отечественной экономики. Но необходимо помнить, что чистая конкуренция порождает стихийность, некоторый хаос в хозяйственных отношениях, в результате чего в стране возникает тяжелое экономическое и социальное состояние (и это мы могли наблюдать в период перехода экономики России на рыночные механизмы хозяйствования). Поэтому правильнее было бы, на наш взгляд, говорить о выборе оптимального сочетания корпоративных и автономных экономических структур, что обеспечило бы наиболее эффективное функционирование строительной отрасли и других сфер отечественной промышленности. Подобное сочетание в настоящее время проявляется в иной, весьма отличной от жестко интегрированной, форме предпринимательских объединений – в форме так называемых корпоративных сетей.

Под корпоративной сетью в строительстве мы понимаем особую форму развития коллективного предпринимательства, представляющую собой совокупность юридически самостоятельных строительных предприятий, функционирующую на основе долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества для достижения общих целей.

Корпоративная сеть в сфере строительства отвечает требованиям специфических особенностей процесса производства строительной продукции (длительные сроки исполнения продукции, капиталоемкость объектов строительства, строгая последовательность выполнения процессов строительного производства, многообразие связей с различными организациями, участвующими в производстве строительной продукции), что является одним из существенных факторов развития корпоративных сетей.

В то же время, очень важной особенностью функционирования корпоративных сетей является то, что сохраняется самостоятельность и инициатива их участников. Основой существования таких форм коллективного предпринимательства являются долгосрочные горизонтальные связи строительных предприятий, их рациональное сотрудничество, объединение возможностей и ресурсов, диверсификация риска, разделение ответственности. Строительные предприятия, входящие в состав корпоративных сетей, постоянно участвуя в совместных инвестиционно-строительных проектах (уникальных и неоднотипных в большинстве своем), повышают свою конкурентоспособность и эффективность предпринимательской деятельности.

И действительно, как показывает опыт функционирования отечественных и зарубежных строительных интегрированных и сетевых компаний, такого рода организации позволяют существенно повысить результативность имеющихся финансовых ресурсов и производственных возможностей, способствуют значительному повышению конкурентоспособности продукции. И чем большими собственными материальными, техническими и инвестиционными ресурсами

располагают строительные организации, входящие в корпорации, тем легче им освоить крупные новые ниши рынка. Реализация таких возможностей строительных корпоративных объединений в условиях развивающейся отечественной экономики имеет особое значение для эффективного функционирования и дальнейшего прогрессивного развития инвестиционно-строительного комплекса.

НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Борисова Н.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Смоляков А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Стремительный рост строительной отрасли по всем ключевым показателям продолжался последние несколько лет, и в «докризисную эпоху» все прогнозы развития имели чрезвычайно позитивный тренд. Это было связано, в первую очередь, с неплохими темпами развития российской экономики и необходимостью замены ветхого фонда, основная часть которого дала о себе знать еще в 90-е годы. Кроме того, уровень обеспеченности населения жилплощадью сильно отстает от нормы, а темпы ежегодного прироста жилищного фонда в России в разы ниже, чем в развитых странах. Строительная отрасль последние годы наращивала и без того значительный вклад в ВВП. Строительство стало объектом государственной заботы и опеки, и по этой причине, и благодаря высокой социальной значимости отрасли. Общее число организаций строительного комплекса по состоянию на октябрь 2011 года составило более 130 тысяч, а число работников, официально занятых в строительном комплексе – 3,3млн. человек (около 7,0 % от всего работающего населения).

Строительная отрасль в ее современном представлении существует не один десяток лет и, соответственно, пережила не один кризис на своем веку. Однако, в настоящее время строительная сфера России, ежегодный объем инвестиций в которую в последние годы увеличивался на 30%, вступила в очередную полосу кризиса. Как говорится в аналитическом докладе Ассоциации строителей России (АСР), на ситуацию в особенности в секторе жилищного строительства действует ряд факторов, связанных с последними негативными событиями, в том числе, в финансовой сфере, что является серьезной угрозой как для развития стройкомплекса, так и для экономики страны в целом.

На ситуацию в строительном рынке оказывают влияние несколько факторов. Один из них связан с реализацией государственной программы «Доступное жилье». Как отмечают эксперты АСР, начало реализации

приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2005 году совпало по времени с масштабной реорганизацией всей системы государственного управления и принятием пакета законов, существенно изменивших правовые основы реализации инвестиционно-строительных проектов.

Это не могло не оказать негативного влияния на темпы ввода жилья. Поскольку длительность инвестиционно-строительных циклов составляет не менее 3-4 лет (включая оформление исходно-разрешительной документации), влияние законодательных новаций стало существенно сказываться в 2008 году. Об этом свидетельствуют данные Росстата за первую половину 2008 г., согласно которым произошло значительное, почти в 5 раз по сравнению с 2007 годом, снижение темпов жилищного строительства», – отмечают в АСР.

По мнению экспертов Ассоциации, этот фактор будет оказывать влияние в среднесрочной перспективе, поскольку перестройка работы девелоперов в соответствии с нормами закона о долевом строительстве и подготовка муниципалитетами земельных участков к аукционам проходят очень трудно. Второй фактор, который влияет на ситуацию в строительной отрасли, связан с серьезным дисбалансом между (платежеспособным) спросом и предложением в сторону спроса, усиленный механизмами реализации национального жилищного проекта, что привело к сохранению высокой динамики роста цен в 2005-2006 годах на жилую недвижимость.

Ситуация усугубляется возросшей инфляцией и ужесточением требований по ипотечным кредитам. В результате – снизилась доступность жилья даже для обладающего стабильными доходами достаточно узкого слоя населения. Об этом свидетельствует замедление в 2007 году темпов роста цен на жилье по реально совершенным сделкам купли-продажи на свободном рынке и сокращение количества сделок (включая покупки в кредит) как минимум на 30-50%. Эта тенденция сохранялась и в 2008 году, несмотря на некоторое сезонное оживление продаж. На сокращение количества продаж (в том числе, так называемых «инвестиционных квартир») также влияет ожидание снижения цен на жилье, вызванное общей нервозностью на финансовых рынках, усилившееся после обвала котировок акций на российских финансовых площадках в сентябре 2008 года. Следствием этого впервые за последние годы стал рост рисков не реализации построенного жилья на рынке.

Третий фактор, который оказывает влияние на ситуацию в строительной отрасли, связан с тем, что в 2007-2008 годах у девелоперов возникли проблемы с кредитованием строительных проектов со стороны банков.

Как отмечают эксперты Ассоциации, этот негативный фактор, обусловленный ситуацией в банковском секторе в сочетании с увеличивающимися рисками не реализации построенного жилья, породил серьезные трудности у профессиональных участников по всей цепочке

инвестиционно-строительной деятельности, к которым особо чувствительны малые и средние компании, имеющие меньший запас прочности. Снижение объемов и увеличение стоимости банковского кредитования, а также сокращение продаж жилья у девелоперов привели к дефициту средств для финансирования жилищного строительства и снижению рентабельности их деятельности. Как следствие, одни девелоперы вынуждены замораживать начало строительства новых жилищных объектов, другие – выставлять на продажу ранее приобретенные площадки под застройку, третьи – ограничивать объемы и увеличивать сроки строительства, – считают в Ассоциации.

Четвертый фактор, влияющий на ситуацию, связан с тем, что высокая динамика продажных цен на жилье в 2006-2007 годах вызвала резкое подорожание основных строительных материалов в 2007 году, что в свою очередь привело к росту себестоимости строительства. В первую очередь, подорожание коснулось цемента, цены на который выросли более чем в 2 раза (и достигли 7-8 тыс. рублей за тонну), и отчасти металла.

Эксперты АСР отмечают, что строители попали «в вилку» – с одной стороны рост стоимости кредитных ресурсов и их острая нехватка, с другой – рост себестоимости построенного жилья.

В числе самых «больных» вопросов и крупные, и мелкие представители строительной отрасли называют высокий уровень налогов и неплатежеспособность заказчиков. Однако в определении третьей ключевой проблемы мнения разделились, представители крупных компаний по-прежнему не удовлетворены высокой стоимостью материалов, а представителей малого бизнеса больше беспокоит недостаток заказов. Кроме того, уменьшение объемов инвестиций и сохраняющийся недостаток заемных средств, при большой зависимости строительной отрасли от банков, отражаются на объемах строительных работ.

Тем не менее, как считают в АСР, действие приведенных выше факторов не позволяет сделать однозначного прогноза развития ситуации на жилищном рынке в краткосрочной перспективе, поскольку есть существенная зависимость как от внешней среды, так и от глубины кризисных явлений на российском финансовом рынке, в первую очередь в его банковском сегменте (от уровня ликвидности кредитных организаций), от поведения потребителей, а также от запаса прочности и финансовой устойчивости девелоперов и других профессиональных участников рынка.

Автор согласен с мнением экспертов АСР, которые считают, что в связи с нынешней обстановкой на рынке государству и стройкомплексу необходимо выработать такие пути, которые, не нарушая рыночных принципов функционирования жилищной сферы, не повышая рисков для деятельности частных инвесторов, кредитных организаций, девелоперов, строительных компаний, и других профессиональных участников рынка, позволили бы решать проблемы доступности жилья для граждан России.

Использованная литература:

1. Российская газета «Бизнес Нижнего Поволжья» от 21 марта 2010 года № 61 (4618) –10 с.;
2. Экономика строительства: Учебник / под общей ред. И.С. Степанова. – 3-е издание – М.: Юрайт-Издат, 2005 – 620 с.;
3. www.staltdom.ru
4. www.genesis.ru
5. www.volgadmin.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Баулина О.А., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Евстратова М.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сегодняшние времена в экономике заставляют постоянно думать о повышении эффективности бизнеса, о повышении эффективности деятельности предприятия. Конкуренция обостряется, а значит, выживет сильнейший, то есть наиболее эффективный.

А как можно оценить эффективность деятельности предприятия? Что вообще означает понятие эффективности?

Эффективность от латинского слова «*effectus*» - исполнение, действие, результат. Наиболее простое определение эффективности сводится к отношению затраченных ресурсов к полученным результатам¹⁴, или еще можно сказать, что эффективность – выполнение задач с минимальными затратами ресурсов.

В основном для оценки эффективности деятельности предприятия используют две группы показателей: показатели деловой активности (оборачиваемости) и показатели рентабельности.

Показатели деловой активности отражают результаты и эффективность текущей основной деятельности предприятия. Деловая активность в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота средств, и анализ ее заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов - показателей оборачиваемости (оборачиваемость активов, оборачиваемость собственного капитала, оборачиваемость оборотных средств, запасов, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.)

¹⁴ Новый Экономический словарь/Авт.-сост. В.Н.Копорулина, Д.В.Остапенко; под общ.ред. П.Я.Юрского. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006

Показатели рентабельности характеризуют прибыльность работы предприятия, определяются соотношением прибыли и затрат (доходов). В основном рассчитываются рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность основных средств, рентабельность внеоборотных активов и т.д. Эти показатели особенно представляют интерес для собственников предприятия, характеризуют отдачу собственного капитала и влияют на курс акций предприятия.

Наряду с вышеперечисленными показателями существует менее распространенная методика оценки эффективности деятельности предприятия, но которая также заслуживает внимания. Это концепция Balanced Scorecard (BSC) или «Сбалансированная система показателей», предложенная Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом.

Сбалансированная система показателей (ССП) – это система стратегического управления предприятием на основе измерения и оценки его эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности предприятия, как финансовые, так и не финансовые.

В соответствии с данным подходом деятельность предприятия рассматривается в рамках четырех перспектив:

- 1) финансы – показывает насколько интересно акционерам вкладывать деньги в предприятие;
- 2) клиенты – показывает, чем можно заинтересовать клиентов, чтобы привлечь их и добиться требуемых финансовых результатов;
- 3) внутренние бизнес-процессы – показывает, какие процессы играют наиболее важную роль при реализации конкурентных преимуществ компании;
- 4) обучение и развитие – показывает, за счет каких знаний, умений, опыта, технологий и прочих нематериальных активов можно реализовать конкурентное преимущество компании.

Обычно используется не более двух или трех показателей для каждой из стратегической цели. Около 80% всех показателей – это, как правило, нефинансовые показатели. Оптимальным соотношением числа показателей для целей каждой из перспектив является следующее соотношение:

- финансы 4-5 показателей (22%);
- клиенты 4-5 показателей (22%);
- внутренние бизнес-процессы 8-10 показателей (34%);
- обучение и развитие 4-5 показателей (22%).

Показатели в СПП – это измерители и средство для оценки результативности и эффективности деятельности предприятия.

Р. Каплан и Д. Нортон в предисловии к своей книге «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию» отмечают, что один из важнейших принципов СПП – учет всех важнейших

аспектов деятельности предприятия. Но при этом они подчеркивают, что каждый показатель ССП должен быть звеном причинно-следственных связей, ведущих к достижению финансовых целей, - самого важного направления стратегии предприятия.

Какие можно выделить преимущества, используя сбалансированную систему показателей? В первую очередь она предоставляет руководству предприятия полную картину бизнеса, позволяет упредить возникновение критических ситуаций, облегчает взаимодействие на всех организационных уровнях и дает понимание всеми участниками стратегии и стратегических целей, обеспечивает стратегическую обратную связь и обучение. Кроме того, данная методика помогает преобразовать огромный объём данных, получаемых из множества информационных систем предприятия в информацию, доступную для понимания.

Иногда традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, сосредоточенное только на финансовых показателях, полученных из систем бухгалтерского учета, не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его развития, как раз в этот момент на помощь может прийти концепция Нортон и Каплана *Balanced Scorecard (BSC)*.

Среди фирм, использующих *BSC*, можно выделить такие, как «Coca-Cola», «BP», «GeneralElectric», «McDonalds», «L'Oreal», «BMW», «Boeing», «SamsungElectronics» и другие. Первые прецеденты внедрения *BSC* в России – компании «Лукойл» и «Северсталь».

С одной стороны, сегодня концепция сбалансированной системы показателей эффективности (ССП) становится популярной в российской деловой среде. В печати с каждым днем появляется большое количество публикаций, в которых методика ССП провозглашается революционным прорывом в практике менеджмента, наиболее совершенной системой оценки эффективности деятельности организации, основным инструментом, позволяющим реализовать стратегические цели компании.

С другой стороны, для большинства руководителей отечественных предприятий инструмент сбалансированной системы показателей является непривычным. Основанием могут служить как незнание о системе, так и значительные затраты, требуемые для ее внедрения.

Мы считаем, что концепция зарубежных ученых имеет место применения на практике, возможно, что система сбалансированных показателей пока не характерна для малых предприятий, но для оценки эффективности деятельности крупных предприятий она весьма даже целесообразна. Удобно ССП применять, например, для оценки крупномасштабных проектов, система позволяет определить насколько проект соответствует целям этого предприятия и насколько будет эффективна его деятельность, если внедрить данный проект. Но, к сожалению, мы часто хвалим модные западные концепции и теории, не пытаясь сначала объективно оценить реальные возможности их

применения в российских условиях. Перечень крупных иностранных компаний, применяющих ту или иную методику, чарует нас, и мы слепо начинаем следовать за ними. Поэтому для успешного внедрения ССП, прежде всего, необходимо постараться адаптировать ее к российским условиям ведения бизнеса, в частности к определенному предприятию, иначе можно получить неверные результаты и ошибиться с прогнозами.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРУ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ

Юрина П.В., соискатель каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Грамотное управление кондоминиумом способствует достижению благоприятной атмосферы в доме, комфорта проживания его жителей. Современные реформы ЖКХ направлены на увеличение эффективности эксплуатации зданий, сокращение их износа. В связи с наметившейся тенденцией появления товариществ собственников жилья, агитацией по их созданию в политических кругах, продвижения в средствах массовой информации, вопросы управления жилого фонда в этой статье будем рассматривать именно в разрезе ТСЖ, так как это наиболее актуально в наши дни.

Однако, по словам руководителя управления ЖКХ ЗАО "Центр Девелопмент" Бобошина Ю.Н., основным препятствием для реализации собственниками помещений всех преимуществ ТСЖ как способа управления является отсутствие навыков управления многоквартирными домами, а также малодоступностью знаний необходимых для этого. В таких условиях даже самые лучшие решения вызывают у правления ТСЖ большие сложности при их реализации.

Управлению товарищества необходимо содержать и обрабатывать информацию по всему зданию (возможно несколькими), отслеживать адрес, технические характеристики квартир, данные о владельцах квартир и о лицах, проживающих в них, наличие и виды счетчиков, перечень предоставляемых услуг и при необходимости льгот и состояние лицевых счетов. Также учитывать своевременное поступление денежных средств и их расход, оплату дополнительных услуг, вести бухгалтерский учет и кадровое делопроизводство, предвидеть и решать финансовые проблемы, вовремя реагировать на изменение условий поставщиков услуг.

Для того чтобы работа с вышеперечисленными вопросами была упорядоченной, товариществу собственников жилья необходимо

использование автоматизированного учета сбора, хранения, обработки и анализа поступающей информации.¹⁵

Можно выделить три направления, по которым происходит автоматизация — это программное обеспечение для ведения бухгалтерского учета и расчета оплаты за квартиру, программы только для расчета оплаты за квартиру и пакет программ, позволяющий решать достаточно узкий круг вопросов. Последнее направление является самым многообразным и для него используются специальное программное обеспечение, которое дает возможность решать специфические задачи.¹⁶

Программное обеспечение по управлению недвижимостью, предназначенное специально для ТСЖ появилось недавно, но уже сейчас можно увидеть несколько разновидностей данных ПО. Программы в большинстве своем написаны по подобию уже популярной 1С:Бухгалтерия, но есть и другие, которые совмещают в себе несколько баз и одновременно включают в себя данные бухгалтерии, паспортного стола, статистические показатели, данные собраний товарищества и другие. Поэтому говорить об общих правилах использования трудно. Каждое ПО стремится к простоте в работе, их применение указано в инструкции каждой версии.

Ценовые пределы на данную продукцию на начало мая 2011 г. колеблются от 1 500 руб. до 25 000 руб. Также есть сайты в интернете, которые предлагают скачать бесплатно программу, однако лицензия в этом случае не прилагается и качество не гарантируется. Лицензированные ПО, купленное в специализированном магазине, помогает эффективно использовать не только время, но и деньги.

Они позволяют реализовать следующие функции:

- учет жилого и нежилого фонда (учет сведений о площадях всех комнат, входящих в состав помещения и др.);
- составление сметы затрат и контроль ее исполнения;
- учет дотаций и субсидий;
- учет лицевых счетов и сведений о владельцах и проживающих (учет арендаторов помещений, учет регистрации граждан по месту жительства и по месту пребывания и др.);
- ведение списков приборов учета по следующим видам услуг: электроэнергия, холодное водоснабжение, горячее водоснабжение, отопление, природный газ;
- проведение начислений на услуги ЖКХ для жилых и нежилых помещений (учет взаиморасчетов владельцев и нанимателей помещений с жилищно-эксплуатационной организацией по всем видам услуг, учет долгов за коммунальные услуги в разрезе видов услуг, получение отчетной информации о результатах начислений, проведение начисления с учетом

¹⁵ <http://youhouse.ru/po/>

¹⁶ <http://www.dkvartal.ru/elba/14068>

дней временного отсутствия проживающих, использование сканера штрих-кодов для быстрого оформления поступления денежных средств по платежным извещениям и др.);

– организация общих собраний и учет результатов голосования (учет бюллетеней голосования, автоматический расчет результатов голосования);

– учет корреспонденции (учет входящей корреспонденции, в том числе заявлений и обращений граждан, учет исходящей корреспонденции);

– учет и обработка заявок на выполнение работ.¹⁷

Благодаря использованию программного обеспечения по управлению недвижимостью, собственники получают возможность контролировать поток денежных средств, отслеживать целевое расходование коммунальных платежей. Также ввиду того, что ведется персонифицированный учет, становится ясным, кто из жильцов оплачивает вовремя, и у кого наблюдаются ежемесячные задержки. Отслеживается статистика работы с поставщиками. Это позволяет предупреждать будущие финансовые проблемы и заранее находить пути их решения.

Программное обеспечение решает множество задач и таким образом дает возможность управлению ТСЖ заниматься более важными делами, для которых необходимо их личное присутствие. Например, сбор коммунальных платежей может производиться автоматически через онлайн оплату в интернете с помощью кредитной карты или электронного чека. Однако, те, кто не привык к безналичному расчету, могут по-прежнему погашать платежи в любом отделении банков, где зачисляются денежные средства на счет ТСЖ.¹⁸

В целом, программное обеспечение действительно полезно, особенно, для тех, кто хочет получить удобство и комфорт от управления своей недвижимостью.¹⁹ Оно позволяет выполнять работу быстрее и эффективнее, учитывать доходы и расходы, прогнозировать прибыль, отслеживать, держать в архиве любые мелочи, которые связаны с домохозяйством. Благодаря автоматизации управления ТСЖ получает конкурентные преимущества перед другими компаниями.

Используемая литература и источники:

1. Кириллов Э.Я. Товарищество собственников жилья: практическое пособие / Э.Я. Кириллов. – М.: ЗАО ИКЦ «ДИС», 2005. – 160 с.

2. Дастин Химас. Используйте время эффективно с помощью программного обеспечения по управлению недвижимостью // Ezinearticles, 2011.

3. <http://youhouse.ru/po/>

4. <http://www.dkvartal.ru/elba/14068>

5. <http://gendalf.ru/dep.1c/branchdecisions/tsj.php>

¹⁷ <http://gendalf.ru/dep.1c/branchdecisions/tsj.php>

¹⁸ Dustin Hymas. Making Use of Time Efficiently With Property Management Software // Ezinearticles. 2011

¹⁹ Там же

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РОССИИ И ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Максимчук О.В., д-р экон. наук., профессор каф. ЭУПС,
Бондаренко Р.М., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Интернет-маркетинг – это комплекс специальных методов, позволяющих владельцам корпоративных web-ресурсов продвигать свой сайт в Интернете и, раскручивая таким образом торговую марку своего предприятия, извлекать, применяя сетевые технологии, дополнительную прибыль.

Интернет-маркетинг в России впервые появился в начале 1990-х годов, когда текстовые сайты начали размещать информацию о товарах. Через некоторое время интернет-маркетинг перерос в нечто большее, чем продажа информационных продуктов, сейчас идет торговля информационным пространством, программными продуктами, бизнес-моделями и многими другими товарами и услугами. Такие компании, как Google, Yahoo, и MSN подняли на новый уровень и сегментировали рынок интернет-рекламы, предлагая малому и среднему бизнесу услуги по локальной рекламе. Рентабельность инвестиций возросла, а расходы удалось понизить. Этот тип маркетинга стал основой современного капитализма, которая позволяет любому, у кого есть идея, товар или услуга достичь максимально широкой аудитории, затратив при этом минимум денежных средств.

Потребителю интернет-маркетинг в первую очередь предоставляет возможность получить информацию о товарах. Любой потенциальный потребитель может, используя интернет, получить информацию о товаре, а также купить его. В то же время, если информация о товаре будет отсутствовать, или он её попросту не найдёт, то, скорее всего, он приобретёт товар у конкурента.

В свою очередь, компании, использующие интернет-маркетинг, экономят деньги как на персонале, который занимается продажами, так и на рекламе. А главное, что интернет-маркетинг позволяет расширить деятельность компании с локального рынка на национальный и международный рынок. При этом как крупные компании, так и малые, имеют более уравновешенные шансы в борьбе за рынок. В отличие от традиционных рекламных медиа (печатных, радио и телевидения), вход на рынок через интернет является не слишком затратным. Важным моментом является то, что в отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, интернет-маркетинг дает чёткую статистическую картину эффективности маркетинговой кампании.

Преимущества Интернет-маркетинга заключаются не только в том, что есть возможность четкого охвата целевой аудитории. Он предлагает

гибкое управление рекламными коммуникациями. При этом даже достаточно скромный рекламный бюджет гарантирует максимальную отдачу. Для текущей экономической ситуации Интернет-маркетинг становится чуть ли не панацеей в рекламе. И это справедливо для самых различных сфер бизнеса.

В состав Интернет-маркетинга входят такие услуги, как поисковый маркетинг, баннерная и контекстная реклама, e-mail-маркетинг, вирусный маркетинг. При этом вирусный маркетинг можно назвать наиболее креативным методом скрытой рекламы. Вирусом называют контент, который будет весьма интересен пользователям.

На сегодняшний день в России сложно найти крупное индустриальное предприятие, которое не продвигает себя в сети. Тенденции роста можно легко увидеть и по постоянному расширению торговых интернет-площадок, а также росту количества агентств, предоставляющих услуги продвижения в Интернет. Стоит отметить, что некоторые из них превратились в крупные корпорации, предоставляющие целый ряд маркетинговых услуг. Появление таких диджитал агентств в Волгограде и Волгоградской области, несомненно, характеризует наличие спроса на данный вид услуг. В то же время, приемлемый уровень цен, доступность и прозрачность измерения полученного результата делает интернет-маркетинг одним из наиболее перспективных направлений продвижения компании на том или ином рынке товаров и услуг.

***ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ
НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ***

ВЛИЯНИЕ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА ЕС НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Котельников В.В., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современный долговой кризис стран ЕС и угроза возможного государственного банкротства Греции, Португалии, Испании и возможно Ирландии вполне может привести к гибели единой европейской валюте. Главной причиной кризиса единой валюты является отсутствия у евро, по сей день, такого же согласованного и активно функционирующего валютного конъюнктурного базиса и опоры, как было задумано ещё при зарождении единой валюты. Или, валютной опоры, которой обладает доллар США фунт стерлингов или швейцарский франк. И поэтому наверно, невозможно будет евро вывести из состояния кризиса и, может быть, даже спасти от гибели.

Недавно в австрийской газете Der Standard было опубликовано интервью с финансовым экспертом Вальтером Виттманом, чья книга «Финансовые кризисы. Откуда они берутся - куда ведут - как их избежать» стала в 2009 году бестселлером. В.Виттман полагает, что у американцев гораздо больше оснований беспокоиться за судьбу собственной валюты, чем европейской, и даже называет американский доллар макулатурой. Он говорит, что так называемый «кризис евро», порожденный состоянием греческой экономики, на самом деле является долговым кризисом. «Сам евро отнюдь не находится под угрозой».

Возможно, Виттман и прав в том, что касается макулатурной сути доллара. Однако с «подменой понятий» в отношении евро не все так просто. Вот, например, что показали результаты исследования социологического института Emnid, проведенного в Германии. Граждане ФРГ все больше теряют доверие к общеевропейской валюте. Уровень доверия к евро у 58% немцев «очень мал» или «скорее мал». С декабря 2010 года количество «скептиков» увеличилось на 4%. «Очень большое доверие» к евро испытывают только 5% немцев. 37% склонны «скорее доверять» общеевропейской валюте. И практически половина немцев (49%) выражают беспокойство по поводу стабильности евро.

Такое состояние общественного мнения в ведущей стране Европейского Союза ещё раз говорит о том, что долговой кризис перерастает в кризис самого евро. Если в валюту не верят, шансов на спокойную и продолжительную жизнь у нее мало. Поэтому некоторые государства – члены ЕС, не успевшие до начала кризиса вступить в зону евро, ныне от такого шага отказались или, по крайней мере, решили выждать.

Оказывать помощь и спасать евро

Недавно за выход Греции из валютного союза высказался глава мюнхенского Института экономических исследований Ханс-Вернер Зинн. «Отказ этой страны от евро был бы меньшим злом», - заявил эксперт в интервью газете *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*. Если же Греция продолжит снижать дефицит госбюджета путем сокращения зарплат и социальных расходов, страна может оказаться на грани гражданской войны, считает Х.-В. Зинн. Хотя и в этом случае банкам угрожает банкротство, так как многие компании и фирмы будут разорены и не смогут вернуть полученные кредиты.

Возможно, Берлин, который является главным донором погрязших в долгах аутсайдеров ЕС, и почувствовал бы облегчение, настояв на выходе Греции из зоны евро. Так ведь дальше речь зайдёт об отлучении от евро Ирландии и Португалии. А там и Италия не далеко ушла. Всё это начинает напоминать эффект домино. Из одного Евросоюза может получиться два или даже три.

Пока официальная позиция Берлина остается прежней – оказывать помощь должникам и спасать евро. В докладе для служебного пользования, подготовленном экспертами Министерства финансов ФРГ, материалы которого оказались в распоряжении издания *Spiegel Online*, говорится о катастрофических последствиях возможного выхода Греции из еврозоны. Например, после отмены евро и возвращения к национальной валюте последняя обесценилась бы почти вдвое. Государственный долг Греции вырос бы до 200% от ВВП - страна стала бы банкротом.

О социальных последствиях такого развития событий эксперты молчат. Однако и так ясно, что «грань гражданской войны», о которой говорил Ханс-Вернер Зинн, недалеко. И не только в Греции. Масштабы социальной борьбы в сегодняшней Португалии не уступают греческим.

Влияние на банковскую систему РФ

В департаменте финансовой стабильности Банка России оценили, что долговой кризис ЕС обойдется российским банкам много миллиардными потерями. В период снижения спроса на кредиты банки активно наращивали портфели ценных бумаг на своих балансах, в результате чего риск, связанный с падением их котировок, существенно вырос. «В случае падения европейских бирж на 20%, если за ними пойдут российские индексы, в результате переоценки стоимости портфелей потери банков могут составить около 351 млрд рублей».

Возможные потери сравнимы с размером прибыли банков за полгода. По данным ЦБ, за 7 месяцев 2011 года они заработали 528,5 млрд рублей.

Потери от европейского кризиса будут покрыты годовой прибылью сектора. Максимальное влияние кризиса может заключаться в замедлении темпов роста банковского сектора.

Чтобы минимизировать риски, возникающие в связи с долговым кризисом в Европе, банкам нужно пересмотреть фондовые портфели, предупреждают в Центробанке. Рекомендуем сокращать позиции на рынке междилерского РЕПО и вложения в акции. Предпочтительно, чтобы у банков были хотя и низкодоходные, но устойчивые по стоимости кредиты, нежели фондовые активы, подверженные влиянию европейского кризиса.

Второе, чем чреват долговой кризис, – системный риск ликвидности, отмечают в ЦБ. Пока дефицита ликвидности в банковском секторе нет, но в перспективе она будет сокращаться.

Особенно нехватка ликвидности может стать актуальной для крупных банков. Длинные деньги российские банки занимают за рубежом. Проблемы в Европе могут ограничить доступ к источникам финансирования.

Накопленный буфер ликвидности банки постепенно расходуют на наращивание кредитного портфеля. Но его качество с ростом объема не улучшается – это ЦБ называет третьей угрозой для банковского сектора.

В поисках новых ниш и секторов, где можно успешно кредитовать при приемлемых рисках, банки активно участвуют в вывозе капитала, отмечают в ЦБ. «Тридцатка крупнейших банков за первые полгода содействовала вывозу из страны около \$20 млрд в основном в форме межбанковских кредитов и кредитования нерезидентов.

В целом отток капитала из России за первое полугодие составил \$31,2 млрд. Таким образом, на банки пришлось две трети вывоза капитала из страны.

«Среди крупнейших банков, которые нарастили позицию по отношению к нерезидентам за первые полгода, – Сбербанк (понятно – он во всех областях лидирует), на втором месте – Банк Москвы, по понятным причинам, и есть ряд банков, к которым можно ряд вопросов предъявить – почему у них такие большие объемы кредитования нерезидентов».

Качество кредитного портфеля – это угроза, которая может сильно ударить по банкам. При этом реальное качество кредитного портфеля неизвестно даже Центробанку. Банки сообщают о наличии плохих кредитов по доброй воле. Есть еще данные аудиторов, но они тоже не всегда отражают текущую ситуацию.

Но со всеми угрозами российская банковская система справится, утверждают банкиры: «Из-за долгового кризиса в Европе может существенно снизиться прибыль, может даже оказаться нулевой. Что касается ликвидности, то есть механизмы, которые может запустить Центробанк для предотвращения возможных сложностей».

Главное – чтобы из-за кризиса в Европе не упали цены на нефть, иначе проблемы в России будут не только с банковской ликвидностью. Так как бюджет РФ был спланирован из расчета, что цена на нефть будет котироваться более 105\$ за баррель.

Решение проблемы

Стоит отметить, что сам по себе евро далек от совершенства, но лидерам еврозоны необходимо "исправить собственные ошибки" вместо того, чтобы позволить им подмять под себя и даже разрушить мировую финансовую систему. Рекапитализация банков на мой взгляд будет самым эффективным методом в ситуации избегания кризиса банковского сектора.

Так же стоит, в очередной раз создать общее для всей еврозоны финансовое ведомство, которое привлечет средства для всей еврозоны в целом. В настоящее время каждая страна еврозоны выпускает свои собственные долговые обязательства, доходность которых теперь существенно различается.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Аблеева А., Кирьянко Д., Шейкина А., ст. гр. ЭУН-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Основной проблемой на рынке недвижимости стали вопросы кредитования. В течение продолжительного времени цены на основной продукт строительного производства – недвижимость – постоянно росли. Долгосрочная тенденция роста создала у рыночных агентов определённый запас уверенности в неизменности тренда, что послужило основанием для увеличения объёмов заимствований, которые планировалось отдавать за счёт увеличения цены недвижимости. Однако осень 2008 года мировая экономическая система столкнулась с проблемой мирового финансового кризиса, причиной которого послужили именно неограниченные необеспеченные заимствования.

При этом наибольший урон строительной отрасли принесли именно последствия мирового кризиса. Вслед за определённой нестабильностью в финансовой сфере активно проявлялись негативные ожидания экономических агентов других отраслей, что в итоге привело к падению доходов населения, снижению потребительской активности, и, как следствие, к сокращению объёмов потребления производимой продукции, в том числе и строительной.

При этом, несмотря на то, что отдельные аналитики свидетельствуют в пользу первых признаков восстановления национальной экономики, можно предположить, что строительная отрасль и рынок недвижимости России ещё длительное время будут испытывать трудности на фоне мирового финансового кризиса, который привёл к снижению спроса и сокращению источников кредитования. Строительная отрасль оказалась

очень «разогретой», преимущественно из-за завышенных экономических ожиданий, однако также это связано и со слишком высокими темпами роста объёмов кредитования в стране.

Так, объём кредитования строительства вырос в 2007 году на 80%, в секторе операций с недвижимостью – на 64%. Рост строительства не был подкреплён будущим долгосрочным стабильным спросом на недвижимость. Последствия такой тенденции проявляются в том, что сложности сейчас испытывают преимущественно те, кто начал свои проекты, надеясь на бесконечный рост цен на недвижимость и не подумав, что темпы кредитования могут снизиться.

Государственные структуры поддерживают строительную отрасль, однако такой поддержки оказывается недостаточно. Однако даже меры государственной поддержки не могут полностью покрыть нанесённый кризисом ущерб строительным предприятиям. Так, у указанного предприятия сформировался значительный долг перед работниками.

При этом предложение на рынке продолжает инерционно увеличиваться (сдаются начатые задолго до кризиса строительные объекты), а спрос сокращается. Риэлторы фиксируют снижение цен на квартиры в различных регионах страны. Так, цены на московском вторичном рынке в конце прошлого года могли за неделю снизиться на 5,24%, при этом предложение увеличивалось на 5,2%. Индекс стоимости жилья, рассчитываемый терял 0,3%. При этом снижение долларовых цен на жильё нельзя было объяснить ростом курса доллара: рублёвые цены тоже шли вниз. Результатом описываемых тенденций стало замедление темпов развития рынка. Многие компании отказались от перспективных, но дорогостоящих проектов, приняв решение отложить их до периода активного восстановления экономики.

Вплоть до конца 2009 года спад в строительстве продолжался во всех регионах страны. И в начале нынешнего года не все субъекты России смогли в полной мере преодолеть финансовый кризис в строительной отрасли. Но все постепенно строительство начинает преодолевать это непростое время. Правительство Российской Федерации приняло все возможные меры и попыталось создать антикризисное управление в строительстве. По данным статистики на первое полугодие, в эксплуатацию было введено 250 000 новых квартир, это составило почти сто процентов соответственно к первому периоду 2009 года. То есть, уже можно говорить о возможном нарастании производства. Положительные результаты показывает строительство частных секторов. Жители нашей страны на сегодняшний день предпочитают частные дома квартирам в шумных и пыльных мегаполисах. По данным строительных компаний такое жильё обходится дешевле, цены на строительные материалы, заборы цены на которые значительно снизились, а также на все необходимое для частного дома на данный момент не слишком высоки.

Все та же статистика говорит о том, что индивидуальными

застройщиками в 1 полугодии этого года было введено в эксплуатацию 79 тысяч жилых домов, что составляет около 90 процентов в соотношении с показателями прошлого года. Конечно, это невысокие цифры, и говорить о том, что строительная отрасль стремительными темпами возвращается к жизни, пока рано. По сравнению с другими странами, российская строительная отрасль пострадала гораздо больше во время финансового кризиса.

Одна из главных задач сегодня - постараться обеспечить наших граждан жильем по приемлемой цене, чтобы граждане действительно могли выбирать жилье, а не ужасаться ценам. К темпам сегодняшнего развития строительства можно отнести следующие причины. Во-первых, небольшими темпами постепенно начинает увеличиваться деловая активность и, как следствие, капиталовложения в такие отрасли промышленности как машиностроение и металлургия. Следствием этого является повышение зарплат рабочим и доходов акционеров, благодаря чему начинает развиваться инфраструктура этих отраслей.

Такое положение вызывает развитие и рост экономики. Строительный комплекс медленно, но уверенно начинает набирать обороты и постепенно выходит на новый уровень спустя два года после начала мирового кризиса.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ИНДУСТРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Имкенова С.С., Комоликова Е.А., ст. гр. ЭУН-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Вследствие финансового кризиса в РФ значительно снизились темпы развития многоэтажного жилищного строительства, в то время как малоэтажная застройка практически не претерпела изменений. Одна из причин сложившейся ситуации состоит в том, что, потеряв доверие к банковским учреждениям, люди стали инвестировать свои сбережения в недвижимость, прежде всего, в возведение индивидуального жилья. Тем более что с каждым годом все большее количество россиян приходят к выводу, что собственный дом имеет множество преимуществ перед квартирой в высотном здании.

Сильное влияние финансовый кризис оказал на строительную отрасль в малых городах. Многие стройки оказались заморожены. Некоторые строительные предприятия находясь на грани банкротства, вынуждены были останавливать свою деятельность и увольнять персонал. В сфере строительства во многих городах снизились объемы

финансирования строительно-монтажных работ по жилищному строительству; в ряде городов было приостановлено строительство нового жилья в 2009 году, что связано с проблемой реализации уже построенного жилья. Застройщики, в основном, начали возводить жилье эконом-класса.

В январе 2009 года впервые в XXI веке была зафиксирована отрицательная динамика объема работ в строительстве. Строительство сократилось на 16,8 % (в декабре 2008 года рост составил 0,1 %).

В 2010 году в количественном выражении (по числу зданий) было построено меньше, чем в 2009 году, на 9,1%. В кубических метрах падение составляет больший показатель – на 12,2%. В квадратных метрах – 7,9%. Эта разница в цифрах говорит о том, что в 2010 году больше строили компактных зданий с небольшими объемами внутренних помещений. То есть жилья в 2010 году строилось больше, чем коммерческих и промышленных зданий. Строительный объем жилых строений, возведённых в 2010 г., был практически таким же, как и в 2009 году, а объем, приходящийся на остальные сооружения, сократился на 35%. Наибольшая доля этих возводимых «нежилых» помещений приходится на коммерческое строительство – это торговые центры, офисные здания, гостиницы и т.д. В период строительного бума доля этих зданий росла стремительными темпами, а в период кризиса сократилась, уступая промышленным, учебным зданиям и объектам здравоохранения. При этом стоит отметить, что доли последних с 2002 года фактически постоянно сокращались.

В апреле 2011 года в России резко снизились темпы строительства жилья. За прошедший месяц было введено в эксплуатацию 3,1 миллиона квадратных метров жилья, это на 17,9 % меньше, чем в апреле 2010 года.

Всего за первые четыре месяца текущего года в России было построено 12,4 миллиона квадратных метров жилья или 145,6 тысячи квартир – объемы строительства сократились на 6,7 процента по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Тогда в стране было введено в эксплуатацию 58,1 миллиона квадратных метров жилья (714,1 тысячи квартир).

В сентябре 2011 строительная отрасль начала возвращаться на уровень предшествующий "строительному буму" начала XXI века.

По планам правительства, в текущем году в России должно быть возведено 63 миллиона «квадратов» жилья. А в 2020 году объем ввода жилья должен составить 145 миллионов квадратных метров.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК КРУПНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Агафонов В.А., Потовой Д.А., ст. гр. ТГВ-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Существенные изменения на рынке недвижимости заметны в секторе крупного строительства. В первую очередь пострадали проекты, требующие кредитования - так как изменились ставки внутри страны, некоторые проекты тут же стали убыточными. В частности, это коснулось ипотечных проектов и строительства объектов, не приносящих прямой доход. К таковым относится строительство многоэтажных домов с дорогими квартирами, а также проекты с ликвидностью, снизившееся в результате развития кризиса.

Например, на текущий момент просто невыгодно строить коммерческую недвижимость, так как большинство участников рынка, развивающиеся прежде в условиях постоянно растущего неудовлетворенного спроса, оказались не способны продолжать свою деятельность в условиях конкуренции и падения потребительского спроса. В текущих условиях зарабатывать на росте спроса, или даже на стабильности спроса невозможно. Высокая неопределенность, низкая рентабельность, волатильность спроса и дефицит собственных и заемных средств сделали рынок коммерческой недвижимости бесперспективным для инвестирования. Также очень сильно пострадали проекты с долговой нагрузкой - требование возврата или рефинансирования средств практически ставит финансовый крест на многих новостройках. Эксперты считают, что такая ситуация возникла из-за существенного снижения спроса в этих сегментах, а также удорожания хозяйственной деятельности и издержек. Ноябрьский запрет на разработку новых проектов коммерческой недвижимости площадью более 1500 квадратных метров в Москве - один из явных показателей ситуации.

Многие застройщики ранее использовали банковское кредитование для запуска крупных проектов. На текущий момент сокращение финансовых вливаний - причина заморозки множества работ. Серьезная проблема - уменьшение количества новостроек из-за изменения количества выдаваемых ипотечных кредитов. По сути, рынок жилья остаётся всё так же ненасыщен, как в начале 2008 года - но количество строительных работ падает. Так как потребность в жилье остаётся той же, что и ранее, возможны осложнения. С другой стороны, налицо и фактор стабильности - из-за не насыщенности рынка не произойдёт резкого снижения цен. Возможно и повышение стоимости жилья, если темпы строительства будут существенно замедлены.

Ещё одной причиной снижения темпов продаж на рынке крупной недвижимости (коммерческих центров и многоэтажных жилых домов) стало снижение покупательской способности населения - из-за активного роста цен (около 30% в среднем по Москве с начала года), спрос на дорогостоящую недвижимость уменьшается. Не стоит забывать и тот факт, что в условиях нестабильности многие предпочитают отложить сделки купли-продажи, дожидаясь более выгодного момента. По примеру кризиса 2004 года можно заключить, что восстановление спроса начнётся примерно через 3-4 месяца и произойдёт в полном объёме примерно через 6-7 месяцев.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВ В РОССИИ

Киселев Д.Е., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Атаманчук А.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современная государственная жилищная политика должна, наряду с прежней ориентацией на нужды социально незащищенных групп населения, сделать новый акцент на решение жилищных проблем основной части работающего населения. На наш взгляд перспективным направлением в решении обозначенной проблемы является развитие системы ипотечного кредитования по германской модели, в основе которой находятся специализированные ипотечные банки.

Ипотечный рынок во всем мире работает по двум направлениям: выдача кредитов и их рефинансирование. Уникальность этого рынка заключается в том, что он является связующим звеном между двумя рыночными системами: рынком недвижимости и финансовым рынком. На сегодняшний день в мировой практике существует множество инструментов ипотечного кредитования, а также несколько механизмов, с помощью которых кредитные учреждения рефинансируют выданные средства. Укрупнено выделяют две модели ипотечного кредитования. Первая модель – американская, сущность которой заключается в рефинансировании ипотечных кредитов через агентства вторичного рынка и специализированные юридические лица (SPV). Вторая модель – германская (континентальная), при которой банк-кредитор, и как правило это специализированный ипотечный банк, самостоятельно рефинансирует выданные кредиты. В обеих моделях рефинансирование осуществляется путем выпуска ипотечных облигаций или иных ценных бумаг. В России законодательно разрешены обе модели, однако на практике реализуется американская.

Специализированные ипотечные банки созданы в основном в европейских странах, прежде всего в Германии, Дании, Швеции, Польше, а также в других странах, где принято соответствующее законодательство. Ипотечные банки - это, в первую очередь узкоспециализированные кредитные институты, которые предоставляют долгосрочные ипотечные жилищные кредиты населению за счет средств, привлекаемых на основе эмиссии ипотечных облигаций, обеспеченных выданными ипотечными кредитами. Специализированные ипотечные банки используют средства, привлекаемые от различных инвесторов, включая как крупных институциональных инвесторов - пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные компании и другие организации, так и отдельных частных инвесторов - небольшие компании и физические лица. Ипотечные банки, как правило, обладают эксклюзивным правом выпускать ипотечные облигации (облигации Pfandbrief), которые имеют высокий рейтинг, признаются инвесторами как надежные, высоколиквидные финансовые инструменты и потому размещаются по относительно низким ценам²⁰. Следует отметить, что надежность ипотечных облигаций обеспечивается жесткими законодательными рамками, накладывающими достаточно строгие ограничения как по активным, так и по пассивным операциям ипотечных банков, а также регулируемыми условиями предоставления ипотечных кредитов и выпуска ипотечных облигаций.

Последовательность выпуска немецких ипотечных облигаций следующая:

1) ипотечные кредиты, обособленные в пул, остаются на балансе ипотечного банка, однако учитываются в обособленном реестре;

2) ипотечный банк выпускает ипотечные облигации и берет обязательства по выплате основного долга и процентов по ним; облигации обеспечены залогом прав требований по ипотечным кредитам, принадлежащих данному банку (обеспечение ипотечных облигаций);

3) инвесторы приобретают ипотечные облигации и получают платежи в счет погашения основного долга и выплаты процентов от ипотечного банка:

4) орган по регулированию банковской деятельности назначает независимый орган, контролирующий соблюдение требований законодательства по выпуску ипотечных облигаций;

5) контролирующий орган регулярно проводит проверку обеспечения ипотечных облигаций;

6) держатели ипотечных облигаций имеют прямой преимущественный доступ к пулу обеспечения в случае банкротства банка-эмитента, обеспечение выделяется из конкурсной массы и может

²⁰ В июле 2005 г. в Закон об ипотечных банках Германии были внесены изменения, суть которых в снятии ограничений на выпуск ипотечных ценных бумаг универсальными банками.

быть передано другому банку для обслуживания кредитов и обязательств по ипотечным облигациям.

Немецкие ипотечные облигации имеют следующие особенности:

- обеспечивающие ипотечные облигации ипотечные кредиты выделяются из других активов и операций эмитента путем ведения специализированного реестра обеспечения;
- вводится специальный независимый контроль;
- вопросы банкротства при выпуске ипотечных облигаций регулируются Законом об ипотечной банковской деятельности, предусматриваются исключения из общих положений законодательства о банкротстве;
- вводится абсолютное преимущественное право держателей ипотечных облигаций на обеспечение, автоматическое исключение обеспечения из конкурсной массы в случае банкротства банка-эмитента (отметим современные тенденции, которые состоят в сохранении пула обеспечения и продолжении обслуживания ипотечных облигаций даже после банкротства ипотечного банка), возможность замены управляющего обеспечением и/или обслуживающего банка.

В основе Закона об ипотечных банках Германии лежит требование о защите прав держателей ипотечных облигаций ипотечного банка. Это отражено в трех основополагающих принципах закона:

- принципе специализации (заключается в том, что ипотечным банкам разрешены только определенные виды деятельности),
- принципе обеспечения (смысл данного принципа в том, что для удовлетворения требований держателей Pfandbrief ипотечный банк должен сформировать обеспечение этих ипотечных облигаций, которое находится в залоге у инвесторов),
- принципе конгруэнтности (своим условиям требования ипотечных банков по отношению к заемщикам по ипотечным кредитам и обязательствам банков по Pfandbrief перед их инвесторами должны соответствовать друг другу).

Надежность Pfandbrief обеспечивается за счет:

- 1) реализации принципа обеспечения: общая суммарная номинальная стоимость выпущенных ипотечным банком Pfandbrief должна быть не больше сумм основного долга ипотечных кредитов, входящих в состав обеспечения;
- 2) учета всех ипотечных кредитов, входящих в состав обеспечения Pfandbrief, в ипотечном реестре;
- 3) ответственности банка перед инвесторами ипотечным обеспечением и всем имуществом банка;
- 4) преимущественного права держателя Pfandbrief перед всеми остальными кредиторами в случае банкротства банка;

5) установления законом процедуры определения залоговой стоимости недвижимости с учетом долгосрочной стоимости предмета ипотеки.

Тем самым законодательная база предоставляет держателю Pfandbrief широкие возможности защиты прав. Это позволило ипотечным облигациям стать самыми надежными ценными бумагами в Германии.

Таким образом, при выпуске ипотечных облигаций ипотечный кредитор оставляет кредиты на своем балансе. Ипотечный кредитор в данном случае объединяет три процесса: предоставление кредитов, их группировку в обеспечение ипотечных ценных бумаг и эмиссию ипотечных ценных бумаг.

Для России ипотечные ценные бумаги не являются чем-то абсолютно новым. Выпуск закладных листов в дореволюционной практике — явление довольно распространенное. Закладные листы были российским аналогом немецких ипотечных облигаций — Pfandbrief. В России функционировали земельные банки, которые выполняли функции, весьма схожие с функциями немецких ипотечных банков на соответствующем этапе их исторического развития.

Современный этап развития банковской системы России характеризуется усилением процессов структурирования банковского бизнеса. Универсальные банки стремятся всемерно расширить круг операций, но на специфических, хотя и уже широко востребованных сегментах банковских услуг лучше действуют банки специализированные.

Специализированные кредитные организации привлекательны тем, что, выполняя ограниченный круг операций, они делают это с высоким качеством и сталкиваются с относительно меньшим числом рисков банковской деятельности. Многие российские банки учреждались как специализированные кредитные организации для тех или иных отраслей промышленности. Таким образом, создавались, например, банки поддержки мебельной промышленности, судостроения, сельхозпредприятий и т. п. Однако к настоящему времени абсолютное большинство коммерческих банков стали универсальными. На сегодняшний день в России лишь несколько банков можно назвать специализированными, в частности²¹:

- АБ «ГПБ-Ипотека», специализированный ипотечный банк группы Газпромбанка, проводящий экспертизу, рефинансирование, секьюритизацию и сервисное обслуживание портфелей ипотечных кредитов (займов);
- DeltaCredit, специализируется только на ипотеке, предлагает выгодные условия кредитования, имеет широкий выбор ипотечных программ, соответствует лучшим международным стандартам; и др.;

²¹ Однако наличие такого количества ипотечных банков явно недостаточно, для развития устойчивой системы ипотечного кредитования.

• ООО «Городской Ипотечный Банк» является аффилированным и дочерним банком Открытого акционерного общества «Восточный экспресс банк». Городской Ипотечный Банк является участником Ассоциации Российских Банков (АРБ), Ассоциации Региональных Банков, Ассоциации ипотечных банков (МВА, США). В настоящее время Городской Ипотечный Банк успешно реализует ипотечные программы в 23 российских регионах. Городской Ипотечный Банк признан «Банком года в сфере ипотечного кредитования» и удостоен премии «Финансовая Элита России-2008».

На наш взгляд, развитие системы специализированных ипотечных банков должно стать альтернативным механизмом действующей в России американской модели, недостатки которой стали очевидны во время кризиса 2008 года.

Используемая литература:

1. Будаков Д.Ю. Проблемы ипотечного кредитования // Деньги и кредит. 2002. № 10.
2. Волков Г.А., Копейкин А.Б., Косарева Н.Б. Совершенствование системы гарантирования права собственности на недвижимое имущество // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2002. № 5.
3. Ипотека в России. Прошлое, настоящее, будущее / под ред. И.С. Радченко. – М.: ООО «ГроссМедиа», 2004.
4. Ковалев В.В., Уланов В.А. Курс финансовых вычислений. - М.: Финансы и статистика, 2002.
5. Копейкин А.Б., Рогожина Н.Н. Страхование кредитных рисков при ипотечном жилищном кредитовании (страхование ипотечных рисков). – М.: Фонд «Институт экономики города», 2005.
6. Логинов М.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения // Деньги и кредит. 2002. № 4.
7. Опыт и проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в регионах России / под ред. Н.Н. Рогожиной. – М: Фонд «Институт экономики города», 2004.
8. Пастухова Н.С., Рогожина Н.Н. Инструменты ипотечного жилищного кредитования. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004
9. Рогожина Н.Н. Формы финансовой поддержки семей с невысоким уровнем доходов при улучшении жилищных условий. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Покас О., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Понятно, что риск присутствует при любом виде финансирования. Однако термин рискового (венчурного) финансирования соотносится лишь с определенными его источниками и объектами. Ими выступают различные виды деятельности с повышенной степенью риска. Наибольшее место среди таких объектов занимают мелкие фирмы, создаваемые с целью разработки изобретений, налаживания на их основе массового производства, реализации новых продуктов и процессов.

При развитии новых технологий и широком распространении производимой продукции венчурные предприятия могут достигать высокого уровня рентабельности производства. При средней ставке доходности по государственным ценным бумагам в 6% венчурные инвесторы вкладывают свои средства, рассчитывая на годовую рентабельность, равную 20–25%.

Крупнейший объем венчурных инвестиций в мире приходится на США (около 22 млрд долл.), далее с существенным отрывом следуют страны Западной Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Начало истории развития венчурных фондов в России было положено в апреле 1993 года в Токио, где представители «Большой восьмерки» договорились о выделении России средств на развитие венчурных проектов под эгидой ЕБРР. Общую сумму, составившую около 500 млн. долларов, предполагалось разделить между венчурными фондами, подконтрольными ЕБРР и фондами, организованными в России по региональному принципу. Первый фонд был создан в 1994 году.

Определить общее число венчурных фондов, присутствующих в настоящее время в России, довольно трудно в связи с тем, что далеко не все из них являются активными. Считается, что количество существующих фондов – от 40 до 80, причем, активно действующих из них – не более 20. Общий объем привлеченных фондами средств составляет от 3 до 5 млрд. долл. США (для сравнения, в 2009 году объем средств, находившихся под управлением европейских фондов, оценивался в 410 млрд. долл. США, что составило около 3% ВВП ЕС).

Вообще венчурное финансирование в России находится сейчас на начальной стадии развития и нельзя не отметить ряд особенностей, одни из которых создают благоприятные условия для развития венчурного бизнеса, а другие существенно его сдерживают и ограничивают:

- венчурные инвесторы вынуждены нести гораздо больший объем функций, связанных, прежде всего, с постановкой и развитием бизнес-процессов в инвестируемой компании;

- во многих проектах вопросу выработки стимулов для инвестора не уделяется должного внимания. В основном акценты делаются на технических достоинствах продукции;
- круг возможных венчурных инвесторов на данный момент и в ближайшем будущем будет ограничен;
- наибольшими возможностями в привлечении средств будут обладать проекты, имеющие экспортный потенциал;
- в ряде случаев компании, реализующие проекты, предпочитают устанавливать партнерство с зарубежными венчурными фондами. Соответственно российские венчурные фонды теряют возможность инвестировать часть проектов;
- совокупность рисков сегодня заставляет венчурных инвесторов предпочитать инвестиции в компании, находящиеся на стадии «взрывного расширения», хотя венчурный инвестор может входить в бизнес и на более ранних этапах его развития;
- еще одной особенностью является отсутствие законодательства о деятельности венчурных фондов в России, поэтому они вынуждены сами определять принципы своей деятельности.

Однако уже предпринимаются некоторые шаги по исправлению ситуации. По распоряжению Правительства РФ от 10 марта 2000 г. создан первый «фонд фондов» - Венчурный инновационный фонд (ВИФ), задача которого - помочь создать региональные/отраслевые фонды с российским и/или западным капиталом.

В рамках государственно-частного партнерства (совместно с Российской венчурной компанией) сформировано 7 венчурных фондов. Общий объем этих фондов — 18,983 млрд руб. Фонды сформированы на 10 лет. Формат фондов: Закрытый паевой инвестиционный фонд. Доля Российской венчурной компании в каждом фонде составляет 49 %. 51 % средства частных инвесторов.

На начало августа 2010 года в России действует 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006-2010 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов общим объемом 8,624 млрд. руб. Представители РВК входят в Попечительские советы этих фондов. Структура активов фондов распределена так: 25% – средства федерального бюджета, 25% средства бюджета региона и 50% – вложения частных инвесторов.

В заключение хочется отметить, что для России проблема реализации научных достижений - одна из острейших. С одной стороны, накоплено огромное число научных открытий и изобретений, которые длительное время не реализуются, а с другой стороны, имеется широкое поле их потенциального применения, поскольку технологии почти всех отраслей экономики устарели физически и морально. "Кризис нововведений" в России - куда более серьезная проблема, чем в Америке 80-х. И именно

венчур может стать рычагом, с помощью которого можно переломить ситуацию.

ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТО КАК СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛА

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Скубченко В.В., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

*Нажить много денег – храбрость;
а сохранить их – мудрость.
Бертольд Авербах*

Инвестиции в золото насчитывают столетия. Существует большое количество предпосылок для устойчивого роста цен на драгоценные металлы, а в частности золота. По мнению ведущих мировых аналитиков, потенциал роста еще далеко не исчерпан, и как долгосрочный инструмент сохранения покупательной способности и сбережений, инвестиции в золото по-прежнему интересны не только банкам и финансовым учреждениям, но и частным инвесторам. Сохранение денег – это на сегодняшний день основной приоритет не только богатых людей, серьезных финансовых организаций и национальных банков, но и представителей среднего и низшего слоёв общества. Здесь разница только в масштабах, при том, что цель одна – уверенность в сохранности денег.

Экономические катаклизмы, военные конфликты и, конечно же, удорожание нефти в первую очередь влияли на рост цен на драгоценные металлы на протяжении всего XX века. В 1944 году на конференции в Бреттон Вуд была зафиксирована стоимость золота. Она составила \$35 за тройскую унцию. Валютный кризис конца 1960-х годов, рост инфляции, хронический дефицит бюджета отдельных стран-участниц, смещение силовых позиций на мировой арене, глобальная интернационализация мирового хозяйства, появление транснациональных корпораций, проводящих гигантские валютные спекуляции, – все это привело к краху Бреттон-Вудской системы, в связи с чем в 1971 году привязка доллара к золоту была отменена и была создана система плавающих валютных курсов. Таким образом, инвестиции в золото стали совершенно особым инструментом для вложения денежных средств. В течение последующих лет цены на золото росли, в 1980-м году была зафиксирована рекордная стоимость за унцию золота – 850 долларов (более 2000 долларов в сравнимых ценах 2008-го года).

В начале XXI тенденции не изменились. Падение курса акций крупнейших мировых компаний, дестабилизация доллара, скачки цен на нефть. Драгоценные металлы, а в особенности золото, пользуются особым

спросом тогда, когда над экономикой начинают “сгущаться тучи”. Много может поменяться в ситуации экономической нестабильности, но только не спрос на “желтый металл”. Любая денежная единица (доллар, евро и др.) – это всего лишь временный эквивалент материальных благ того или иного правительства на той или иной территории. Золото находится вне времени и не ограничивается пространством – оно продается и покупается 24 часа в сутки по всему миру. Все остальное - и евро, и доллары, и юань, и российские рубли – производные, золото всегда принимали за чистую монету, а вот что касается других финансовых инструментов – эталон стоимости. Последние события, связанные с американской валютой, тому подтверждение.

Испокон веков люди искали стабильный эквивалент обмена и накопления материальных ценностей. На сегодняшний день ничего более подходящего для этого, чем золото, обнаружено не было. В настоящий момент все больше и больше людей стремятся создать себе Пассивный Доход путем инвестирования части своих сбережений, и здесь золото приобретает все большую актуальность. Приобретение золотых слитков считается наиболее распространенным способом инвестирования в золото. В разных странах этот вид инвестиций имеет свои особенности, регламентированные законом, но суть везде одна. Государство разрешает приобретать золотые слитки через банковские структуры, брокерские конторы и специальных дилеров. Инвестору предоставляется право самому выбирать способ приобретения, хранения и вес золотых слитков. Что касается России, то вариантов инвестирования в золото несколько: приобретение мерных слитков, покупка золотых монет и открытие в банке обезличенного металлического счета (ОМС). Два первых способа представляются менее эффективными по причине торговых надбавок, большой разницы между ценой покупки и продажи, а также взимаемых налогов. Гораздо выгоднее инвестировать в золото при помощи открытия ОМС, тем более что эту услугу в настоящее время предоставляет ряд крупных российских банков. Смысл данного способа инвестиций состоит в том, что клиент оплачивает желаемое количество золота по текущей стоимости на день покупки, при закрытии ОМС банк рассчитывается за оплаченное количество золота уже по новой цене, действующей на момент закрытия счета на мировом рынке или по курсу продажи драгметалла Центробанком. Кроме того, на такие счета банками начисляются проценты в граммах золота, размер которых колеблется от 1 до 5% в годовом исчислении, в зависимости от продолжительности срока вклада.

Инвестиции в золото в большой степени оправданы во время кризиса, когда вложения в другие банковские продукты не приносят положительных результатов. Поэтому инвестиции в золото обычно рассматриваются в качестве защитных мер, позволяющих в период экономической и политической нестабильности, сопровождающейся, как правило, высоким уровнем инфляции сберечь свои денежные средства, а

не увеличить свой капитал. Вкладывать свои сбережения в золото можно самыми разными способами. Так, можно покупать слитки и монеты или же права на них, то есть акции, сертификаты, счета, вексели, паи. Традиционно золото является способом сохранения капитала, тогда как другие финансовые инструменты (акции, облигации и др. ценные бумаги) – способ преумножения сбережений.

Как и все невозполнимые природные ресурсы, золото в долгосрочной перспективе будет только дорожать. Рост цен на золото на протяжении последних 2,5 лет подтверждает просто фантастический интерес к этому металлу со стороны частных инвесторов, что свидетельствует о возрастающем недоверии к бумажным деньгам простого населения.

После исторического максимума 2 мая 2011г.в \$1577 за тройскую унцию, большинство аналитиков, работающих на рынке драгоценных металлов, считает, что к 2014-му году у золота есть все шансы подорожать до 2500 долларов за одну унцию. Такие выводы обусловлены рядом причин:

1. Отсутствие альтернативных инвестиций в период глобального кризиса сравнимых по надёжности, ликвидности, прибыльности с золотом.

2. Стремительное падение доверия к американскому доллару как резервной валюте.

3. Некоторые страны ОПЕК, в т.ч. Россия и Китай, договорились в ближайшем будущем начать рассчитываться за поставки нефти золотом.

4. UBS Bank прогнозирует рост стоимости золота к 2013 году до 2.500 USD за тройскую унцию (рост более чем в 2 раза).

5. Отсутствие масштабного использования золота в промышленности и как следствие невозможность золоту быть обесцененным вследствие спада промышленного производства (как это регулярно происходит с нефтью, металлом, углём).

6. Невозможность спекулятивного обесценивания золота путём выброса на рынок большого количества одним игроком. Владение золотом распределено более менее равномерно, хорошо известны объёмы добычи и запасы в недрах.

Не важно, какой у нас сейчас социальный строй - социализм, капитализм или феодальное общество. Золото всегда было ценностью, какие бы финансовые кризисы не бушевали на планете, в результате всех возможных передраг, золото всегда выходило из них победителем. Выступая эквивалентом денег, золото ни от чего не зависело. Именно поэтому оно так надёжно. Инвестируя в золото, вы защищаете свое будущее - этот металл пережил государства, экономики и даже цивилизации.

***ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ***

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ВОЛГОГРАДА

Лукьяница М.В., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Анащенко Г.Н., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Малое предпринимательство относится к числу приоритетных секторов экономики, имеющих принципиальное значение для экономической и политической стабильности, динамичного общественного развития, освоения новых видов товаров, повышения качества услуг, эффективной инновационной политики, социальной мобильности общества, и является основным инструментом для создания цивилизованной конкурентной среды, увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечения занятости населения путем создания новых рабочих мест, формирования среднего класса собственников, способствующего социальной стабильности в обществе.

Развитие предпринимательства на территории Волгограда тесно взаимосвязано с решением социально-экономических проблем города, малый и средний бизнес принимают активное участие в решении первоочередных городских социальных программ.

В основном малые предприятия Волгограда активно осуществляют свою деятельность в сферах торговли, строительства, ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования. Малый и средний бизнес Волгограда сегодня представлен более чем 35 тысячным отрядом индивидуальных предпринимателей и 8 тысячами юридических лиц. В структуре субъектов предпринимательства 66% индивидуальных предпринимателей заняты в сфере потребительского рынка.

Малый бизнес требует государственной поддержки, одной из проблем является недостаток поддержки федеральных властей, малый бизнес отдан на откуп регионам, значит условия для развития предпринимательства в нашей области должны создавать местные власти, ибо это в их интересах. Кроме того, для предпринимателей Волгоградской области остаются актуальными следующие проблемы: высокая арендная плата за помещения; рост цен на энергоносители, сырье, тарифы; трудности при сертификации, лицензировании, получении других разрешительных документов.

Сегодня уже трудно представить нормальное функционирование товарного рынка без широкой сети малых предприятий, в связи с этим развитию малого бизнеса уделяется особое внимание. Развитие малого предпринимательства способствует быстрому насыщению рынков товарами, обеспечивает в определенной степени экономическую и

политическую стабильность в регионе. В Волгоградской области уже предпринято ряд мер, направленных на развитие и поддержку малого бизнеса. Так, например, в региональной программе государственной поддержки и развития предпринимательства на 2009-2011 годы предусмотрена производственная, инновационная и образовательная поддержка малых предприятий, а также кадровое и информационное обеспечение малого предпринимательства.

Важным аспектом для поддержки и развития малого бизнеса в городе является то, что Волгоградская область в числе первых субъектов Российской Федерации приняла закон о развитии малого и среднего предпринимательства. Финансовая поддержка предпринимательства - 274922,20 тыс. рублей, в том числе за счет средств областного бюджета - 104572,20 тыс. рублей, средств федерального бюджета - 170350 тыс. рублей. В целях поддержки представителей малого бизнеса в городах области, в том числе Волгограде, в администрации Волгоградской области утверждено положение о субсидировании субъектов малого предпринимательства. Этот документ определяет общие условия предоставления субсидий за счет средств областного бюджета коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям, сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам, кредитным потребительским кооперативам граждан и потребительским обществам, а также некоммерческим организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства. Субсидия предоставляется по одному бизнес-плану при условии оплаты субъектом малого предпринимательства не менее 50 процентов расходов. Размер ее определяется исходя из 90 процентов понесенных начинающим предпринимателем затрат по организации собственного дела, но не более 100 тыс. рублей. В частности, в положении указан порядок возмещения части затрат предприятиям малого бизнеса, реализующим инвестиционные проекты, на землеустроительные работы. Рассчитывать на поддержку из областного бюджета могут организации и индивидуальные предприниматели, занятые в сфере развития туристической индустрии, сельского хозяйства, строительства и бытовых услуг в городских и сельских поселениях.

Переход в России всех уровней власти к реальной поддержке малого и среднего бизнеса дает надежду на успешное решение одной из ключевых проблем российской экономики. Речь идет о проблеме расхождения спроса и предложения на инвестиционных местных рынках, суть которой в том, что много импорта и мало отечественных местных товаров. При сохранении этой тенденции импорт может превысить экспорт. Преодолеть такую ситуацию помогут малые и средние предприятия, сильная сторона которых – способность оперативно приспосабливаться к меняющимся условиям и занимать рыночные «ниши». Большое количество мелких фирм создает возможность для широкого развития конкуренции. Поэтому

следует отметить, что малый бизнес играет важную роль в становлении рыночных отношений. Но в условиях экономического кризиса малый бизнес, как правило, имеет более высокую долю риска банкротства, что является его основным недостатком. В то же время значительный процент банкротств среди предприятий малого бизнеса позволяет держаться «на плаву» только тем из них, кто функционирует наиболее эффективно.

Отстаивая свои права, предприниматели России сегодня демонстрируют государственный подход к решению стоящих перед бизнесом проблем. Организации, поддерживающие малый бизнес, активно выступают за сокращение избыточных административных барьеров, упорядочение проверок государственными контролирующими органами, выход предпринимательского сообщества и представителей органов власти всех уровней и ветвей «из тени», снижение налогового бремени, упрощение процедур отчетности.

Для определения форм помощи малому бизнесу представляется целесообразным более гибко структурировать субъекты малого предпринимательства, поддерживать процесс саморазвития бизнеса, эффективно сочетать поддерживающую и регулирующую роль властей. Власти должны решить комплекс задач по укреплению малого бизнеса как одной из несущих конструкций рыночной экономики, с учетом его реального значения и связей в системе крупного и среднего предпринимательства. Ключевым моментом должна стать тесная интеграция малого бизнеса в общий контекст развития предпринимательских структур, устойчивая хозяйственная кооперация малого, среднего и крупного бизнеса, что, в свою очередь, должно стать объектом целенаправленной политики государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.

Используемая литература :

1. Долгосрочная областная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской» на 2009 - 2011 годы.
2. «Проблемы развития малого и среднего бизнеса в Волгоградской области» Краснокутская Е.В. 2010.
3. Предпринимательство: Учебник / Под ред. Лапусты М.Г. - 3-е изд., испр. и дополн. М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Закон Волгоградской области «О развитии малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» 4 июля 2008 года № 1720-ОД.

РОЛЬ ЛИЧНОСТНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Максимчук О.В., д-р экон. наук, профессор каф. ЭУПС,
Агаян А.А., ст. гр. М-1-11

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Получение статуса собственника, как свободного экономического человека, и прав на собственность стало необходимым условием для дальнейшего развития общества. Восстановление частных начал в отношениях собственности, исходит из того, что именно эти начала соответствуют природе человека как личности, обладающей особыми способностями и потребностями.

Научных исследований по изучению особенностей и мотивов деятельности личности в предпринимательской сфере и влиянию этих процессов на экономическое реформирование явно недостаточно и этим определяется **актуальность** данной работы.

Цель исследования - выявление роли личностного фактора в развитии малого предпринимательства.

Исходя из поставленной цели, основное внимание было уделено решению следующих **задач**:

1. Определение сущности личностного фактора.
2. Анализ современного состояния малого предпринимательства
3. Описание модели развития малого предпринимательства с учетом личностного фактора.

Объектом исследования является предпринимательская активность, как основной фактор, отражающий эволюцию личности, семьи и общества.

Предметом исследования является процесс формирования и развития предпринимательской активности личности в малом бизнесе.

Научная новизна исследования заключается в том, что выявлены условия и сделана классификация факторов формирующих предпринимательскую активность личности.

В первом разделе нашего исследования мы определили сущность личностного фактора, а также рассмотрели деятельность одних из самых успешных предпринимателей: Стива Джобса и Билла Гейтса.

Во втором разделе мы проанализировали современное состояние малого предпринимательства.

В третьем разделе нашей целью было описать модель развития малого предпринимательства с учетом личностного фактора, для чего мы провели социальный опрос. Было опрошено 100 человек. Наша анкета состояла из пяти следующих вопросов:

1. Как вы считаете, влияет ли личностный фактор на развитие малого предпринимательства?

2. Назовите три основных качества успешного предпринимателя.
3. Планируете ли вы заняться малым предпринимательством в ближайшее будущее?
4. Если ДА, то в какой сфере?
5. Какие вы видите препятствия?

На первый вопрос 94% опрошенных дали положительный ответ, 4% - ответили «НЕТ», а 2% – затруднились дать однозначный ответ.

Самыми популярными характеристиками, названными в ответах на второй вопрос были: целеустремленность, коммуникабельность и ум.

56% опрошенных планируют заняться малым предпринимательством в ближайшее время, 34% - дали отрицательный ответ, а 10% - ответили «возможно».

Самыми актуальными сферами являются: торговля, строительство и общепит.

Самыми актуальными негативными факторами оказались: отсутствие финансовых средств, конкуренция, недостаток знаний.

В данной работе приведен комплекс теоретических, методических и практических разработок, позволяющий говорить о достижении поставленной цели и решении намеченных задач.

Результаты выполненного исследования позволяют сделать следующие **выводы**:

1. Личностные факторы – психические процессы, состояния и свойства – непосредственно влияют на деятельность менеджеров и процессы принятия управленческих решений. Яркое свидетельство конкурентных натур Гейтса и Джобса – их боязнь быть побежденным, упорство, стремление, сделало их одними из самых успешных предпринимателей (управленцев) в мире.

2. Малый бизнес в России сегодня претерпевает значительные трудности среди которых трудности из-за мирового финансового кризиса. Одна из основных задач государства - это поддержка малого бизнеса. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России - это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране;

3. Большинство людей утверждают, что личностный фактор имеет влияние на развитие малого предпринимательства, считая основными качествами успешного предпринимателя: целеустремленность, коммуникабельность и ум. Многие планируют заняться малым предпринимательством в ближайшее время, большинство из которых в сферах: торговли, строительства и общепита. Но перед собой видят следующие препятствия: отсутствие финансовых средств, конкуренция, недостаток знаний и опыта.

РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВОЛГОГРАДЕ

Мазница Е.М., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Козянина Ю.А., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Малое и среднее предпринимательство относится к числу приоритетных секторов экономики Волгоградской области, оперативно реагирует на изменение рыночной конъюнктуры и приобретает в современных условиях особую значимость в силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, расширения номенклатуры производимых товаров и услуг.

Развитие малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие региональной экономики. Малое и среднее предпринимательство решает ряд важных задач способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого круга собственников является развитие малых и средних форм производства.

Малый бизнес сегодня является неотъемлемой частью рыночной экономики и не только устойчиво сохраняет достигнутые позиции, и с каждым годом усиливает свое влияние на формирование общих экономических показателей в различных отраслях экономики. Именно малые и средние предприятия способны генерировать наиболее эффективные инновационные проекты, более чутко реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, занимать недоступные крупным предприятиям ниши.

Но несмотря на ряд достижений существенными проблемами для развития малого бизнеса сегодня является :

- избыточные административные барьеры ,препятствия, возникающие при выполнении субъектами предпринимательской деятельности обязательных правил, предусмотренных законодательными актами;
- отсутствие механизмов финансово-имущественной поддержки сферы малого и среднего бизнеса;
- ограниченные возможности привлечения инвестиций: невозможность получения кредитов начинающими предпринимателями в связи с отсутствием у малых предприятий необходимого залога, высокие процентные ставки, трудности по привлечению внешних финансовых источников;

- отсутствие социальных гарантий для людей, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- проблемы с обеспечением помещениями, оборудованием для создания и эффективного функционирования малых предприятий.

Все это серьезно препятствует развитию малых предприятий, и создает теневой сектор.

Формы государственной поддержки малого бизнеса Волгоградской области могут быть различными:

- благоприятное законодательство, и специальные налоговые режимы;
- возможность получения права на аренду городской собственности. Это не только аренда недвижимости, это еще и основные средства, которые передаются в аренду малому бизнесу, и здесь условия аренды этого имущества могут, предоставляться на льготных условиях;
- финансовая поддержка, а именно создание микрофинансовой сети в городе Волгограде и, которая позволит заменить на рынке потребительского кредитования предпринимателями вот этим видом услуг, микрокредитование. Это в ускоренном режиме выдача кредитов, даже без залогов, без поручительства, только под проект, с выездом на место, с оценкой бизнеса (небольшие кредиты, до миллиона рублей).
- субсидии молодежным предпринимателям и малым предпринимателям из числа молодежи, которые начинают или реализуют свой бизнес.

В связи с этим основное направление это – содействие развитие инновационного бизнеса. Открытие венчурных фондов и фонда содействия кредитованию малого бизнеса, и субсидии, которые должны выделяться бюджетом города, и создание агентства поддержки инновационного предпринимательства, создание технопарков, "бизнес-инкубаторов" — это все шаги, которые направлены на поддержку инновационного предпринимательства.

Наиболее важным приоритетом в плане поддержки малого и среднего предпринимательства — это социальный малый бизнес, это альтернатива государственному здравоохранению, государственному образованию, государственному социальному обслуживанию, государственной культуре, государственному спорту, который позволит создать оптимальные условия для развития региона, а также будет способствовать решению социально-экономических задач.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Скубченко В.В., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Осуществляемые социально-экономические преобразования в отечественной экономике обуславливают необходимость совершенствования управления экономическим развитием регионов на основе пропорционального и сбалансированного развития всех составляющих региональной экономики.

Трудно переоценить значение инвестиционно-строительной сферы в развитии экономики страны, так как он является важнейшим элементом хозяйственно-экономической структуры региона. Именно его эффективное функционирование определяет процессы социально-экономического развития региона, обеспечивает простое и расширенное воспроизводство всех отраслей региональной экономики, развитие инфраструктуры и непроизводственной сферы.

В этой связи проблемы совершенствования инвестиционно-строительного комплекса представляются чрезвычайно актуальными по причине изменившихся ориентиров, повышением требований рынка к техническим и экономическим нововведениям в строительстве, необходимостью соответствия объектов строительства широкому диапазону инвестиционных ресурсов, возросшим возможностям архитектурно-строительной практики, социальным потребностям населения.

Инвестиционно-строительный комплекс - включает совокупность всех фондообразующих отраслей: проектные и подрядные организации, отрасли инвестиционного машиностроения, промышленность строительных материалов и конструкций, поставщиков оборудования и строительных материалов, предприятия социально-бытовой инфраструктуры. Центральное звено комплекса - капитальное строительство как отрасль народного хозяйства, завершающая усилия всех инвестиционных отраслей и превращающая материальные ресурсы в основные фонды.

Региональный инвестиционно-строительный комплекс – это открытая система, которая взаимодействует с другими отраслевыми и межотраслевыми комплексами в соответствии с различными моделями инвестиционно-строительной интеграции. Будучи открытой системой, региональный инвестиционно-строительный комплекс связан с внешней средой, влияет на неё и сам изменяется под её влиянием.

Функционирование комплекса, как системы, определяется потребностями региона, состоянием природно-ресурсной базы, инвестиционным климатом (вход системы). В результате функционирования комплекса вовлекаемые в инвестиционно-строительную деятельность ресурсы преобразуются в законченную строительную продукцию, формируется целый конечный продукт- особый «образ» региона, интегрирующий производственную и социальную инфраструктуры, архитектурно-градостроительный облик и среду жизнедеятельности человека (выход системы). Выход системы характеризует, как функционирование инвестиционно-строительного комплекса повлияло на социально-экономическое развитие региона.

Каждое звено функционирует самостоятельно, но, безусловно, все они очень тесно связаны между собой и бесспорным является то, что при нарушении деятельности одного звена, нарушится работа всей рассматриваемой системы. Состав регионального инвестиционно-строительного комплекса динамичен, определяется экономическими условиями развития территории, размещением предприятий отраслей экономики, изменением институциональной среды.

Обобщив теоретические положения, можно сделать вывод, что региональный инвестиционно-строительный комплекс – это мезоэкономическая система, имеющая территориальный и межотраслевой аспекты. Как территориальная система- функционирует в пределах административного образования, как межотраслевая система – объединяет предприятия и организации различных отраслей и видов деятельности, включая управление, взаимодействующие в процессе осуществления инвестиционно-строительной деятельности.

В Волгоградской области как типичном регионе юга России строительная отрасль за последние десять лет пережила нелегкие времена. Волгоградская область, наряду с несколькими другими регионами ЮФО (Ростовская область, Краснодарский край), показывает относительно высокие для ЮФО показатели как в производстве в целом, так и в уровне развития инвестиционно-строительного комплекса. Так же нельзя не отметить, что в Волгоградской области инвестиционно-строительный комплекс показывает отрицательную динамику и тому есть ряд причин.

Основными факторами, негативно влияющими на устойчивость строительного комплекса в Волгоградской области явились такие факторы, как:

- высокий уровень налогов, несовершенство системы налогообложения;
- высокая стоимость строительных материалов;
- неплатежеспособность заказчиков;
- снижение темпов и объемов строительства в связи с кризисом;
- уменьшение размеров собственных источников инвестиционных ресурсов строительных организаций;

- высокая степень износа основных фондов в строительстве (на начало года около 50 %);
- недостаточное развитие предприятий стройиндустрии;
- разрозненность и несогласованность работы предприятий и организаций комплекса;
- недостаток инвестиций, отсутствие достаточного спроса на коммунальные квартиры со стороны инвесторов и высокие риски при расселении;
- из-за кризиса многократно снизилось количество ипотечных сделок. Тем не менее, во всех отношениях государству выгодно стимулировать рынок строительства и поддерживать экономически активное население, готовое работать и зарабатывать на жилье.;
- слабое развитие ЖКХ;
- низкий уровень предпринимательской уверенности в строительном комплексе;
- низкий уровень информированности многих руководителей строительных предприятий;
- недобросовестная конкуренция;
- высокая стоимость капитального строительства;
- долгий срок окупаемости инвестиционных проектов;
- доступ к нежилым помещениям и отвод земель для строительства;
- проблемы кадрового обеспечения и подготовки специалистов в сфере строительства;

Предлагаемые мероприятия по повышению устойчивости развития предприятия строительного комплекса

1. Модернизация и техническое перевооружение предприятий строительной индустрии.
 2. Приоритетное использование местных материалов. Это способствует развитию промышленности области, экономия на транспортных расходах.
 3. Замещение импортных строительных материалов и производственного оборудования отечественными аналогами, в следствии чего снизится себестоимость строительных материалов.
 4. Для бизнеса сотрудничество с государством снижает риски. Предпринимателю на длительный срок становится ясен источник поступления денежных средств по сделке.
- Значит необходимо добиться на территории региона успешной реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России», необходимо увеличить объемы жилищного строительства как минимум в два раза.
5. Необходимо существенно активизировать деятельность по кардинальному обновлению национального фонда российских стандартов и их гармонизации с международными нормами. Также рекомендуется

внести в закон изменения, предусматривающие продление переходного периода реформы технического регулирования, в том числе увеличение срока действия нормативных документов, обеспечивающих безопасность в строительстве на данном этапе (СНиПы, ГОСТы). Крайне важно обеспечить обязательное исполнение требований национальных стандартов и сводов правил в особо опасных отраслях промышленности.

6. Кроме того, большая проблема состоит в наличии крупных бюрократических барьеров на отвод земли под строительство и согласование проекта. Требуется принять меры по сокращению сроков выдачи разрешительных документов и обеспечению прозрачных и необременительных условий для строительства органами местного самоуправления (в этом случае объем жилищного строительства в области вырос бы на 50-60 %).

7. Низкий уровень информированности многих руководителей строительных предприятий. В каждом регионе страны необходимо создать мощный Интернет-портал, где будет размещена актуальная информация о проведении тендеров, новостях госзаказа, законах и законопроектах регионального и федерального уровня, о новых технологиях. Во всеобщем доступе должны находиться и сведения обо всех существующих в регионе строительных саморегулируемых организациях (СРО) и их членах. В каждом регионе необходима работающая в режиме реального времени база данных строящихся объектов, на которые оформлены официальные разрешения. Такая база была бы очень полезна многим поставщикам и субподрядчикам.

8. Улучшение инновационного климата.

9. Повышение уровня автоматизации производства.

Волгоградской инвестиционно-строительный комплекс играет важную роль как в развитии области, так и всего Южного Федерального комплекса. Однако он несовершенен. Многие проблемы строительного комплекса сводятся к внедрению новых технологий — строительных, управленческих, информационных — а также к поиску людей, способных данные технологии применять. За два прошедших года сделано немало хорошего, особенно в части привлечения в город иностранных и иногородних инвестиций, увеличения городского бюджета и других дел. Однако, руководство города не может не видеть и ряда острых проблем в инвестиционно-строительном комплексе города, которые, к сожалению, грозно нарастают.

Используемая литература:

1. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Региональный строительный комплекс существует // Экономика строительства. - 2002. - №2. - С. 3-20.

2. Поляков В.Г., Старцев В.Н. Строительство и функционирование крупных промышленных комплексов как центров роста региональной экономики, Волгоград, 2009 С. 198-201.

3. Иншаков О.В. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области (2008-2025 гг.), Волгоград, 2008. С. 132-139.

4. Иншакова О.В., Модернизация Юга России на основе развития МТК: проблемы, приоритеты, проекты. Волгоград, 2008. С. 39-43.

5. Екимова К.В., Савельева И.П., Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. № 3(19)

6. Солунский А.И. Организационно-экономические проблемы перестройки управления строительством. М.: Стройиздат, 1993.

Список используемых интернет-ресурсов:

<http://www.gks.ru/> - Статистика

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В СРО

Мазница Е.М., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Тюмина Е. Д., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одним из приоритетных направлений в экономике западных стран является развитие малого и среднего бизнеса. В мировой экономике малые предприятия являются базисом. Проблема развития малого бизнеса в такой отрасли как строительство обостряется из года в год. Недооценка, игнорирование его экономических и социальных возможностей можно расценить как крупный, стратегический просчет, последствием которого станет дальнейшее углубление кризиса российской экономики в целом. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость и за счет этого обеспечивает необходимое равновесие на потребительском рынке, а также высокую рентабельность в производстве тех товаров, которые из-за небольших объемов стали невыгодными для крупных предприятий. Это вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей высоко монополизированной экономики имеет первостепенное значение. Доля малого бизнеса в экономике России составляет около 15-20%, тогда как для развитых стран этот показатель находится на уровне 60-80%. Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективность функционирования экономической системы в значительной степени зависит от оптимального сочетания в ней малого, среднего и крупного бизнеса.²²

²² Головин. И. «О малых предприятиях.» - М.: Норма, 2009. - 231 с.

Какое же место отводится сегодня малому бизнесу на строительном рынке в Волгоградской области, и какие проблемы тормозят его развитие? На данный момент малый бизнес вытеснен в сферу субподрядных работ, специализируясь на устройстве внутридомовых сетей, монтаже отопительного и вентиляционного оборудования, электромонтажных, кровельных, отделочных и других видах работ, которые крупный застройщик может доверить небольшим компаниям при условии соблюдения сроков и качества. Область малого бизнеса в строительстве ограничена, а в некоторых сферах даже обречена, если только компания не планирует развиваться и укрупняться.

Малый бизнес окружен сплошными проблемами, и создание новых нормативных актов не ведет к улучшению положения. Одна из основополагающих проблем - это финансы: нехватка оборотных средств, долгосрочного финансирования и высокая стоимость кредитов. Кредит на развитие бизнеса получить достаточно сложно, так как у малого предприятия нет ни производственных средств большой стоимости, ни залогового фонда (зданий, земли и т. д.), а если и удастся получить то под высокие проценты, что ведет к росту себестоимости продукции и затрудняет модернизацию производства из-за недостатка средств. Серьезную проблему для малых фирм представляет планирование деятельности. Лишь часть из них осуществляет производственное планирование и еще меньше – стратегическое. Ситуация усугубляется непрозрачностью малого бизнеса. Около 75% малых строительных предприятий Волгоградской области пытается скрыть доходы, оптимизируют налогообложение, нередко используя теневые выплаты. Кроме того, конкуренция достаточно высока, и средства на развитие необходимы, а обеспечить высокие зарплаты сможет далеко не каждая малая компания. Вопрос конкурентоспособности малого бизнеса также тесно связан с качеством. Казалось бы, у небольших предприятий объем заказов меньше, они могут уделить больше внимания своим заказчикам, поэтому и качество должно быть лучше, но выбор исполнителя по договору подряда определяет его стоимость, а обеспечить надлежащее качество за минимальные деньги удается не всегда.²³

Новой проблемой малых фирм стало вступление в СРО – саморегулируемые организации. С 1 января 2010 года прекращено лицензирование строительной деятельности. Все ранее выданные лицензии с этой даты утратили свою силу. Теперь, чтобы иметь законное право на осуществление строительной деятельности организациям необходимо вступить в СРО, которых на территории Волгоградской области целых три - НП "Строители Волгоградской области", НП "Волгоградские строители", НП "Строительный комплекс Волгоградской области". Деятельность в области строительства без членства в СРО и

²³ Татьяна Рейтер «Малый бизнес в строительстве» /13 ноябрь 2008/ «Стройпульс-всё о строительстве»

получения допуска незаконна, и установлены серьезные санкции по отношению к нарушителям.

Но загвоздка состоит в том, что малому бизнесу в строительстве приходится платить такие же взносы, что и крупным организациям – по 300 тыс. руб. в компенсационный фонд, вступительный взнос – 5 000 руб., ежемесячный членский взнос - 5 000 руб. (60 000 в год), страхование ответственности перед третьими лицами – 5 000 руб., подготовка дела кандидата в члены СРО (юридическое сопровождение) - от 8000 до 26000 руб. (стоимость включает оформление допуска практически на все виды строительных работ, кроме особо опасных и технически сложных).²⁴ И возможно это еще не полный список взносов. Получается, расходы компаний сильно возрастут, что увеличит себестоимость, а это в свою очередь повысит цену продукции. Вряд ли российский потребитель готов к этому. Да и где взять такие деньги строительным фирмам, работающим в районах области и выполняющим небольшие заказы стоимостью от 30 до 100 тысяч рублей?

Малые предприятия являются количественным базисом строительного комплекса Волгоградской области, составляя примерно 83,5% от общего числа строительных предприятий региона. На 11 января 2010 года в СРО России состоят около 30 тысяч малых фирм – всего 11% от числа тех, кто обладал строительными лицензиями. Общее число строительных фирм вступивших в СРО Волгоградской области составило 1122 компаний, тогда как строительные лицензии до 1 января 2010 года имели более 2700. В Волгоградской области, по утверждению чиновников областной администрации, вступило в СРО 41% строительных организаций Волгоградской области, и это не самая большая часть. На первый взгляд, это хорошо - останутся крупные надёжные организации. Но они не пойдут в сельские районы, им это неинтересно. Получается, что основой СРО становятся крупные монополисты строительной сферы, представляющие интересы местной элиты. Таким образом, происходит искусственное выдавливание мелкого бизнеса из строительства, которое приведет к краху этой отрасли и безработице для многих тысяч работников. К примеру, по количеству сотрудников малых предприятий Волгоградская область показала самое большое сокращение - на 34,5% по всему ЮФО. Если копнуть глубже, то государство загнало само себя в угол. Это все приведет, с одной стороны, к устранению административных барьеров, позволит изменить структуру строительного рынка, наполнить его профессиональными игроками, а с другой стороны, может поспособствовать развитию коррупции в строительной сфере, продвижению интересов крупных монополистов данного рынка, и вовсе уничтожению малого бизнеса.²⁵

²⁴ . <http://sro-vs.ru>

²⁵ Деловое Поволжье «Для самоконтроля не созрели» <http://www.dp-volgograd.ru>

За рубежом саморегулирование сложилось исторически, постепенно создавалась определенная правовая среда. Условия для работы строителей становились только комфортнее, плюс минимальное вмешательство государства. В нашей стране отдается приоритет «шоковой терапии». Реформа только началась, и что ждет впереди участников рынка, не знает никто. Остается только «тонуть» в правовых документах по мере их поступления. Не поправил положения как ФЗ от 24 июля 2007 г. "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ" так и ФЗ от 1 декабря 2007 г. "О саморегулируемых организациях". Ни один из них не решил финансовых проблем малого бизнеса. Многолетняя зарубежная практика показывает, что необходимы не только механизмы, которые устраняли бы возникающие административные барьеры, но и механизмы, предотвращающие их появление. В частности, одним из таких инструментов является процедура "оценки регулирующего воздействия" (ОРВ). Она представляет собой анализ воздействия с точки зрения затрат, выгод и риска любого предлагаемого нормативного акта, который влияет на развитие предпринимательской деятельности и конкурентную среду. Также для эффективного развития малого бизнеса необходимо повышение доступности к финансовым ресурсам, разработка системы доступа к льготным кредитам, кредитование под государственные гарантии, установить режим льготных налогов, особенно в части отмены НДС. Нужно способствовать развитию инновационных структур, что позволило бы повысить уровень по выпуску и реализации наукоемкой, конкурентоспособной продукции.²⁶

Каким бы инертным ни был современный строительный рынок, именно с малыми компаниями в любой отрасли экономики связаны инновационные надежды.

Используемая литература и источники:

1. Головин. И. «О малых предприятиях.» - М.: Норма, 2009. - 231 с.
2. Татьяна Рейтер «Малый бизнес в строительстве» /13 ноябрь 2008/ «Стройпульс - всё о строительстве»
3. Руслан Шашин «СРО-2010: на малых оборотах» /21.01.10 00/ «Газета-строй» <http://www.gazetastroi.ru>
4. Деловое Поволжье «Для самоконтроля не созрели» <http://www.dp-volgograd.ru>
5. <http://sro-vs.ru>

²⁶ Руслан Шашин «СРО-2010: на малых оборотах» /21.01.10 00/ «Газета-строй» <http://www.gazetastroi.ru>

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мавлютов Р.Р., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Билюк Т.И., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

1990-е гг. были ознаменованы переходом отечественной экономики к рыночным отношениям, который неразрывно связан со становлением и развитием предпринимательства. Сегодня развитию предпринимательства в России придается большое значение, так как оно способствует созданию новых рабочих мест, расширению потребительского рынка, изменению отраслевой структуры экономики.

Федеральной службой по финансовым рынкам России в целях повышения уровня информированности граждан Российской Федерации о возможностях инвестирования сбережений в рамках Основных направлений деятельности, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения,²⁷ среди основных задач одной установлено *повышение общей экономической активности населения, поддержка предпринимательства, идей создания собственного бизнеса домохозяйств и компетентности граждан необходимой для открытия своего бизнеса.*

Проблемы малого бизнеса связаны, прежде всего, с недостаточной ресурсной базой, несовершенством законодательной базы и отсутствием системы анализа деятельности предприятий. Однако проблемы малого бизнеса можно решить, зная причины их возникновения.

Причиной возникновения недостаточной ресурсной базы является создание предпринимательского сектора на пустом месте. Выходом из этой ситуации является льготное кредитование и налогообложение приоритетных сфер экономики. Отсутствие единой законодательной базы является причиной ее несовершенства, поэтому необходимо совершенствование законодательства и проведение контроля над его выполнением.

Разработка методик диагностирования деятельности предприятий поможет совершенствовать отчетность и анализировать деятельность предприятий. Серьезная проблема – слабая государственная поддержка предпринимательства, выраженная во множестве бюджетных ограничений, решением которой может стать разработка муниципальных программ, содействующих развитию предпринимательства.

Не менее важной проблемой развития малого предпринимательства в России является кредитование. Многим малым предприятиям не хватает

²⁷ Утверждены Приказом ФСФР России от 24.09.2009 г. №09-237/пз

внешнего финансирования, причем главным препятствием к получению кредита являются условия, выдвигаемые банками.

Зачастую препятствием для развития малого предпринимательства становится отсутствие необходимой инфраструктуры. Малые предприятия неспособны, даже частично, освоить тысячеметровые цеха закрытых заводов, а небольших промышленно-складских помещений нет.

Нехватка информации – еще одна проблема малого предпринимательства. Несмотря на существование многих программ помощи малым предприятиям, содержание этих программ остается для большинства компаний неизвестным.

Недостатки и проблемы деятельности субъектов малого предпринимательства определяются не только внутренними, но и внешними причинами, а также условиями функционирования малых предприятий. Опыт показывает, что большинство проблем связано с неопытностью менеджеров или же с профессиональной некомпетентностью собственников предприятий. Значительная часть новых малых предприятий создается людьми, не имеющими опыта ведения своего бизнеса или поменявшими его направление, например, от торговли к производству. Часто эта причина ведет предприятия к разорению из-за отсутствия даже общего понимания бухгалтерского и управленческого учета.

В современном бизнесе важную роль играют специальные знания. Однако нередки ситуации, когда бизнес начинает коммерсант, не имеющий ни малейшего представления о производстве, или же инженер, не знающий основ коммерции. Очень часто случаются ситуации, когда владелец малого предприятия не имеет опыта в управлении специфическими структурами бизнеса.

Программа «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации» разработана Министерством финансов РФ совместно с Всемирным банком. В настоящее время началась реализация первого этапа проекта. В качестве пилотных регионов отобраны Волгоградская, Тверская и Калининградская области. Пилотный проект будет осуществляться за счет средств Всемирного банка и федерального бюджета. В частности, 14 марта 2011 г. Правительство РФ и Международный банк реконструкции и развития подписали Соглашение о привлечении займа для финансирования программы в трех отобранных регионах. В Волгоградской области уже утверждена соответствующая региональная программа, которая включает в себя целый комплекс мероприятий: создание системы эффективных и доступных информационных ресурсов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей, просвещение и консультирование граждан по вопросам оказания финансовых услуг и управления личными финансами, организация и совершенствование системы образования и просвещения,

оценка уровня финансовой грамотности и финансового поведения граждан и т.д. По ряду направлений работа уже активно ведется.²⁸

В рамках программы будет проведен комплекс мероприятий, в том числе создание системы доступных информационных ресурсов в области финансовой грамотности, консультирование граждан в вопросах управления личными финансами, совершенствование системы образования и просвещения. По ряду направлений работа уже ведется. На официальном портале органов исполнительной власти Волгоградской области (www.volganet.ru) создан раздел финансовой грамотности. Планируется проведение конкурсов среди образовательных учреждений, по итогам которых учебным заведениям будут предоставляться гранты.

Наряду с этим, реализация программы «Повышение финансовой грамотности населения и субъектов малого и среднего предпринимательства», разработанная Союзом заемщиков и вкладчиков России, предусматривает создание широкой сети консультационных пунктов по финансовым и юридическим вопросам.²⁹

Общеизвестно, что малое предпринимательство обладает рядом преимуществ, среди которых быстрая адаптация к локальным условиям хозяйствования, большая независимость деятельности, гибкость и оперативность, невысокие расходы и большие возможности для реализации идей. Собственники малых предприятий имеют склонность к сбережениям и инвестированию, имеют высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно влияет на деятельность предприятия. Кроме того, субъекты малых предприятий лучше ориентируются на местных рынках, знают их уровень, очень часто товары производят на заказ конкретных потребителей.

Несомненно, реализация мероприятий в сфере повышения финансовой грамотности населения является неотъемлемым направлением стимулирования развития малого предпринимательства. В ближне- и среднесрочной перспективе это может способствовать повышению уровня занятости граждан как инструменту преодоления последствий мирового финансового кризиса.

²⁸ В Москве прошла презентация региональной программы повышения финансовой грамотности населения. – Интернет-ресурс: <http://www.finpotrebsouz.ru/region/3/news/567>: по состоянию на 25.11.2011 г.

²⁹ Как повысить финансовую грамотность населения? // Новые деловые вести – 27.03.2010 г., №11

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА,
Агеев С., Васильева С., Филатова О., Хен Ю., Яковлева Е., ст. гр. ФиК-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Несмотря на все разговоры и призывы руководителей страны о необходимости развития среднего и малого бизнеса, в строительном комплексе дело с этой проблемой обстоит крайне неблагоприятно. Во многих мегаполисах, строительный рынок сильно монополизирован, что препятствует не только развитию конкурентной среды, но и появлению так называемого среднего класса или гражданского общества в стране.

Бедственному положению среднего и малого строительного бизнеса есть несколько причин. Первая – сознательно культивируемая властями идеология комплексной застройки территорий, которые даются на откуп крупнейшим инвестиционно-строительным компаниям. Они не в состоянии освоить эти территории.

В то же время город не готовит полных пакетов документов для строительства нескольких объектов, которые под силу было бы построить средним и малым компаниям. Создается замкнутый круг: с одной стороны крупные компании лишь изредка нанимают средние и малые компании для выполнения отдельных видов работ (например, кирпичной кладки на объекте и т.п.), причем по демпинговым ценам и не всегда в срок оплачивают эти работы. С другой стороны, без работы остаются достаточно надежные средние компании, которые, еще несколько лет назад вводили в эксплуатацию по 2-3 жилых дома общей площадью 15-20 тыс. по принципу: два дома – на стадии проекта, два дома в заделе (в строительстве) и два дома вводятся в эксплуатацию.

Еще одной причиной бедствий среднего и малого бизнеса является то, что крупные инвестиционно-строительные компании обзавелись, как правило, своими специализированными мощностями – электриками, сантехниками, управлениями механизации, дорожниками, вплоть до эксплуатирующих организаций в виде ТСЖ, которые создаются еще в процессе сдачи дома в эксплуатацию под управлением работников этих компаний. А если учесть, что многие специализированные (субподрядные) компании как раз и занимаются всеми этими видами работ и услуг, то они и сами не могут работать в части строительства жилых домов и других объектов недвижимости, и не могут получить субподряда на эти работы.

В результате этих и других обстоятельств из-за недозагрузки наблюдается массовое банкротство средних и малых компаний строительного бизнеса, что наносит непоправимый вред как развитию строительного комплекса на рыночных условиях, так и препятствует

созданию того гражданского общества, основой которого является средний класс. По данным средств массовой информации по удельному весу объема работ, выполняемых компаниями среднего и малого бизнеса, мы фактически находимся на уровне неразвитых африканских стран.

К концу 2008 года состояние малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области следующее:

- количество малых предприятий - 14,6 тыс. единиц (без учета микропредприятий);

- средняя численность работников малых предприятий - около 260 тыс. человек;

- количество индивидуальных предпринимателей - более 70 тыс. человек;

- оборот малых предприятий - около 200 млрд. рублей (132,4 процента роста относительно 2007 года) и составляет более 22 процентов общего оборота организаций Волгоградской области;

- количество средних предприятий - 258 единиц.

До начала 2008 г. наблюдался стабильный рост всех показателей малого предпринимательства: количества малых предприятий, средней численности работников малых предприятий, оборота, инвестиций, численности индивидуальных предпринимателей.

Однако положительные тенденции развития сектора малого предпринимательства замедляются вследствие воздействия внешних факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации, проявившихся во втором полугодии 2008 г.

К негативным факторам, влияющим на деятельность малых предприятий в условиях кризиса, относятся: снижение ликвидности, неплатежи, низкая инвестиционная активность, а также резкое сокращение доступа к финансовым средствам; высокая зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса; риск приостановки деятельности и даже распад инфраструктуры поддержки малых предприятий; уход малых предприятий в теневой сектор. Данные факторы в условиях кризиса актуальны и для средних предприятий.

Кроме того, для предпринимателей Волгоградской области остаются актуальными такие проблемы, как высокая арендная плата за помещения, рост цен на энергоносители, сырье, тарифы, трудности при сертификации, лицензировании, получении других разрешительных документов.

Каким бы инертным ни был современный строительный рынок, именно с малыми компаниями в любой отрасли экономики связаны инновационные надежды. Внедрять инновации жизненно необходимо и крупным и малым предприятиям, но для малых это особенно актуально, потому что они имеют свободу маневра, гибкость. Большое предприятие перестроить гораздо сложнее.

Говоря о перспективах малого бизнеса, нельзя не упомянуть о его более высокой эффективности, которая зависит от узкой специализации компании и от достаточно сильной конкуренции среди небольших предприятий. Эти условия заставляют фирмы уделять внимание совершенствованию рабочих процессов и использовать новые материалы и технологии. Всё это позволяет рассматривать малый бизнес как новаторский вид деятельности с большим потенциалом.

Используемая литература:

1. Российский статистический ежегодник: статистический сборник. Госкомстат России. – М.: ИНФРА–М, 2008 — 2010
2. Ю. Одегов. Экономика и социология труда. 2002.
3. Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям // А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – М.: ИТД «КноРус», 1999.
4. Социальная политика: Толковый словарь. Издание второе, доработанное //Общ. ред. проф.Н.А.Волгин; отв. ред. проф. Б.В. Ракитский. - М.: Изд-во РАГС, 2002

ОСНОВЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

Федонюк Н.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Былинкина Е.В, Полякова А.С., ст. гр. ЭУП-2-07,
Найденов В.В., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Функционирование значительного количества малых хозяйствующих субъектов в инвестиционно-строительной сфере России обеспечивает необходимый уровень конкуренции и эффективность использования производственного потенциала отрасли, стимулирует инвестиционную активность и создание рабочих мест. Технологическая специализация малых строительных организаций, хорошее знание местного рынка, способность быстро и качественно удовлетворять требования заказчика позволяют им успешно конкурировать на инвестиционно-строительном рынке. Указанные факторы, а также близость к региональным сырьевым ресурсам и рынкам сбыта, широкая номенклатура и необходимый ассортимент продукции и услуг, предоставляемых потребителю, обеспечили рост количества малых предприятий в строительстве при переходе народного хозяйства на рыночные отношения.

С самого начала рыночных преобразований в стране наблюдался постоянный рост числа малых предприятий в строительстве: в 1996 г. их было 138 тысяч, в 1997 г. – 142 тысячи. Августовский кризис 1998 г. негативно сказался на развитии малого бизнеса. Численность предприятий к концу 1998 г. снизилась до 137,5 тысяч, в 2000 г. – до 126 тысяч. В тоже время увеличился совокупный выпуск товаров и услуг по всем видам деятельности, включая и основные, а также объем инвестиций в основной капитал.

Однако неблагоприятный инвестиционный климат не смог приостановить процесс реформирования экономики. Малый строительный бизнес выжил. Объем подрядных работ, выполненных малыми предприятиями в 1999 г., по сравнению с 1998 г. увеличился на 46%. В промышленности строительных материалов число предприятий в 1999 г. сохранилось на уровне 1998 г. и составило около 8 тысяч, выпуск товаров и услуг возрос в 2,3 раза. Такая же тенденция наблюдалась и в 2000 году. В малом бизнесе строительного комплекса работает свыше 1,5 млн. человек, почти четверть подрядных работ осуществляется малыми строительными предприятиями. В строительстве в настоящее время 96% предприятий являются малыми, из них 70% имеют численность работающих до 50 человек. Их существование и развитие связано с дополнительными трудностями.

Главными препятствиями здесь являются отсутствие стартового капитала, высокие процентные ставки по кредитам, несовершенство и противоречивость налогового законодательства. Эти вопросы может решить государство, оно должно стимулировать развитие малого предпринимательства.

Объективно говоря, небольшие предприятия находятся в худших конкурентных условиях на рынке по сравнению с крупными. У них нередко отсутствуют собственные производственные и торговые площади, преобладает мелкосерийный тип производства, ручной труд, низко квалифицированная рабочая сила, что ведет к росту издержек на производство и реализацию продукции. Ограничены также возможности маркетинговых исследований, разработки бизнес-планов, информационного обеспечения.

Современный экономический менталитет давно перешагнул за пределы традиционных представлений о системе предпринимательства, интерпретирующих предпринимательскую деятельность как прямую предпринимательскую функцию, как действия, направленные на возрастание капитала и получение прибыли. Появились новые представления, в которых предпринимательство рассматривается как процесс непрерывного изучения потребностей и спроса конечных потребителей и их удовлетворения путем организации инновационного процесса производства и распределения продуктов, обеспечивающих

максимум производительности в каждой стадии непрерывного производственного цикла.

Таким образом, концепция предпринимательства в целом и особенно малого тяготеет к маркетинговой трактовке, позволяющей решать основные задачи, стоящие перед предпринимательской единицей, с помощью управления динамичными рыночными процессами. Традиционной концепции бизнеса маркетинг противопоставил богатейший инструментарий, предназначенный для реализации целей и задач, требующих решения в сложных условиях меняющейся рыночной конъюнктуры.

Помимо широко известных инструментов маркетинга – целенаправленных, программируемых действий по разработке и реализации товарной, сбытовой, ценовой и коммуникативной политик маркетинговая концепция предлагает ряд относительно новых систем действий, способных придать новый импульс действующей системе предпринимательства, заложить в нее инновационные основы и активизировать ее внутренний потенциал.

В международной предпринимательской практике возрастает значимость так называемого сервисного производства (иногда называемого производством услуг). Развитие сервисного производства означает переход к таким управленческим и организационным решениям, которые обеспечивают не просто производство некоего товара (услуги или вида работ), но и реализацию процесса обслуживания потребителей до полного насыщения их потребностей с помощью произведенного продукта. Сервисное производство подчеркивает единство процесса производства и последующей эксплуатации продукта, охватывая весь период его жизненного цикла, вплоть до исчерпания резервов физического и морального износа. Здесь сервисные услуги являются, по существу, продолжением производственного цикла, с помощью которого обслуживается процесс потребления уже произведенного продукта. Сервисное производство выступает как дополнительный элемент, который при определенных условиях может доминировать в цепочке «производство – потребление».

Большие перспективы в этом направлении открываются перед малыми предприятиями. Ограниченные возможности обеспечения конкурентоспособности малого предприятия, вызванные недостаточным для масштабной производственной деятельности, развития материально-технической базы, снабжения сырьем, материалами, оборудованием и т.д., объемом капитала, не позволяют малым предприятиям успешно конкурировать с крупными производителями. Они вынуждены ориентироваться преимущественно на методы ценовой конкуренции, что в условиях роста себестоимости продукции, услуг или работ, характерного для переходной экономики, не всегда удается. Поэтому важное значение имеет поиск других действенных мер по наращиванию конкурентных

преимуществ малого предприятия. Одним из направлений активизации этой деятельности является расширение ассортиментного ряда производимых товаров, услуг и работ и повышение их качества.

Оказывая услуги по эксплуатации машин, оборудования или зданий и сооружений, малое предприятие формирует качественно иной продукт, который не просто предназначен для удовлетворения потребностей в продукции, но обеспечивает весь процесс их удовлетворения. Дополнительные качества этой продукции будут оцениваться потребителем в ходе ее продвижения на рынок и могут сформировать устойчивые потребительские предпочтения. Малое предприятие может использовать услуги по техническому обслуживанию, эксплуатации, текущему и выборочному капитальному ремонту в качестве самостоятельных компонентов ассортиментного ряда. При этом создаются условия для реализации преимуществ стратегии дифференциации и диверсификации с помощью более глубокого проникновения на рынок.

В конкретных условиях рыночной конъюнктуры могут сложиться необходимые предпосылки для узкопрофильной ориентации малого предприятия – ремонтные и эксплуатационные услуги. Такая ориентация может быть оправдана в случае нахождения специализированного сегмента, нуждающегося в этих услугах. Безусловно, в этом случае малое предприятие может столкнуться с трудностями, всегда возникающими при освоении узкого сегмента – возможностью резкого обострения конкуренции, риском, связанным с быстрым насыщением потребностей или ухудшением финансового состояния потребителей. Однако маневренность, присущая малому предприятию, позволяет компенсировать негативное влияние этих факторов за счет сокращения сроков его перепрофилирования и концентрирования на других сервисных услугах.

Необходимым условием для обеспечения эффективной деятельности малого предпринимательства является создание в регионах развитой инфраструктуры, способной быстро удовлетворить его потенциальные запросы и имеющей системный характер развития. Состав инфраструктуры и многообразие ее организационно-правовых форм определяет структура и подотраслевая специфика территориальных строительных комплексов. Практически все регионы имеют «необходимый набор» элементов инфраструктуры: фонды и агентства поддержки малого предпринимательства, информационные, маркетинговые и учебно-консультационные центры. К таким регионам относятся Удмуртская и Чувашская республики; Приморский и Хабаровский края; Владимирская, Иркутская, Калужская, Курская, Рязанская, Саратовская, Тульская и другие области.

Важная роль малого предпринимательства в структурной перестройке и создании значительного количества рабочих мест в строительстве обуславливает необходимость более четкого построения

отраслевой федерально-территориальной системы поддержки и развития малого предпринимательства с более конкретным распределением целей, задач и функций государственных и общественных структур, задействованных на федеральном и региональном уровне. Это ускорит решение ряда общесистемных вопросов, способствующих повышению эффективности деятельности малых предприятий, таких как:

- ✓ разработка и рассмотрение «Отраслевой концепции по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в строительстве и промышленности строительных материалов и жилищно-коммунальном хозяйстве в современных условиях»;

- ✓ создание отраслевого интегрированного гарантийного фонда поддержки и развития малого предпринимательства с привлечением аналогичных территориальных структур и финансово-кредитных институтов;

- ✓ создание единого методического обеспечения по разработке состава, структуры и механизма реализации отраслевой и региональных целевых программ по поддержке и развитию малого предпринимательства, включая систему показателей, позволяющих оценивать их эффективность и осуществлять мониторинг;

- ✓ анализ существующего положения и создание отраслевой информационной системы с использованием опыта Москвы.

В развитии производственной и инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства ключевую роль играет сдача малым предприятиям в долгосрочную аренду на льготных условиях нежилых помещений с правом их дальнейшего выкупа. В этой связи предлагается регионами на уровне указа Президента РФ или постановления Правительства РФ обязать Мингосимущество России сдавать в аренду нежилые помещения малым предприятиям по минимальным ставкам арендной платы.

Необходимо также создать систему производственной инфраструктуры по обслуживанию малого предпринимательства. Базой для этого могут стать производственные мощности несостоятельных предприятий при их ликвидации, реорганизации или репрофилизации. Предложения по участию малых предприятий в торгах и конкурсах представили четыре региона. Заслуживает внимания предложение о разработке нормативно-правовых актов по организации участия предприятий малого бизнеса на конкурсной основе в выполнении работ для областных и муниципальных нужд. Предложения по развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства представили семь регионов. В условиях острой нехватки ресурсов первостепенной задачей является создание единой информационной сети для оперативного предоставления необходимой информации субъектам малого предпринимательства, а также создание условий для свободного доступа к информации и системы мониторинга деятельности малых предприятий.

Предложения по совершенствованию законодательной базы внесли 10 регионов. Общим в этих предложениях является то, что необходимо законодательное установление долгосрочных программ развития малого предпринимательства и включение их в качестве составной части в государственные экономические и социальные программы путем отработки и утверждения такого механизма Государственной Думой, Правительством РФ, Администрацией Президента РФ.

Поддержка инновационной деятельности в малом предпринимательстве является основным условием развития этой сферы в странах с высокоразвитой рыночной экономикой. Поэтому необходимо создавать благоприятные условия для деятельности инновационных малых предприятий в научно-исследовательской и производственной сферах. По вопросу поддержки интеграционных программ предложения представили три региона. Поддержка интеграционных программ и развитие межрегионального и международного сотрудничества в сфере малого предпринимательства в строительстве является потенциальным резервом его развития.

Выполнение мероприятий программы позволит к 2012 году увеличить количество субъектов малого предпринимательства на 10%, количество рабочих мест - на 9-10%, оборот малых предприятий, долю налоговых поступлений от малого предпринимательства в консолидированный бюджет - до 20% общего объема налоговых поступлений, насытить рынок конкурентоспособными товарами местного производства.

Основные мероприятия по указанному направлению:

- стимулирование создания и развития объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и инновационных технологий в малом предпринимательстве;
- совершенствование механизмов финансовой и инвестиционной поддержки субъектов малого предпринимательства;
- повышение доступности информации по вопросам малого предпринимательства;
- создание правового поля, благоприятного для деятельности субъектов малого предпринимательства, анализ и прогноз развития малого предпринимательства, определение приоритетных направлений его развития.

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Баранова Н.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Ракова С.А., ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Предпринимательство представляет собой сложный экономический и социальный феномен, прошедший большой путь исторического развития. Среди существующего множества определений предпринимательства наиболее точно отражает его содержание следующее: «Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность физических или юридических лиц в целях получения прибыли и удовлетворения рыночного спроса на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой».

Предпринимательство может осуществляться на индивидуальной и коллективной основе. Коллективным предпринимательством в строительстве является такая форма предпринимательства, которая осуществляется посредством объединения экономических агентов и/или их капиталов с целью осуществления инвестиционно-строительной деятельности и получения прибыли.

В начале 20 века в нашей стране в результате промышленного подъема были созданы условия для становления кооперативного предпринимательства в строительстве и других сферах. Но, как известно, после начала в России (в составе СССР) периода плановой советской экономики в функционировании хозяйствующих субъектов и отраслей народного хозяйства стали устанавливаться принципы, не совместимые не только с предпринимательством, но даже с обычными экономическими отношениями.

После перехода российской экономики к рынку главную роль в функционировании народного хозяйства стала занимать предпринимательская деятельность, на развитие которой в период начала реформ обратили пристальное внимание. Появление же в ходе трансформации экономики множества экономических субъектов, готовых функционировать в жесткой конкурентной борьбе, продемонстрировало формирование рыночной предпринимательской среды и несколько ослабило интерес к проблеме предпринимательства. Однако убыточность многих отечественных предприятий, нестабильное функционирование ряда отраслей народного хозяйства, различия в уровне экономического развития регионов показывают неспособность современного предпринимательства максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а, следовательно, его недостаточную развитость.

Это, в первую очередь, относится к строительному комплексу. В частности, годы реформ выразились, прежде всего, в уменьшении масштабов строительной деятельности, причем сократился ввод в действие промышленных и жилых объектов. Прошедший период рыночных преобразований также характерен изменением структуры спроса на продукцию строительства, сокращением объемов производственного строительства при соответствующем росте непроизводственного, «выбросом» на рынок вторичных объектов недвижимости.

В Волгоградской области как типичном регионе юга России коллективное предпринимательство в строительстве за последние двадцать лет также пережило нелегкие времена. За период с 1991 г. по 1999 г. произошел значительный спад в деятельности строительных организаций области, сокращение их портфеля заказов, резкое снижение объемов строительного-монтажных работ. Стабилизация экономической и политической ситуации в стране привели к тому, что к настоящему времени наблюдается в целом положительная динамика основных показателей инвестиционно-строительной деятельности, однако нарождающиеся стабилизационные тенденции пока не носят комплексного, системного характера. Развитие товарных и финансовых рынков, нарождающаяся конкуренция при получении заказов, а также при реализации готовой строительной продукции выдвигают новые, более жесткие требования к хозяйствующим субъектам.

В этих условиях выживание строительного комплекса во многом определяется способностью конкретных предприятий и организаций различных форм собственности приспосабливаться к изменяющейся экономической конъюнктуре, полностью реализовывать внутренние резервы, диверсифицировать производство в поисках новых рынков товаров и услуг.

На наш взгляд, одной из основных причин недостаточной эффективности строительного предпринимательства является то, что сотрудничество строительных предприятий в рамках осуществления совместных проектов зачастую носит несистемный и недолговременный характер. Нестабильная обеспеченность заказами препятствует строительным организациям формировать стабильный кадровый состав, эффективно планировать материально-производственные запасы. Вследствие этого, в частности, наблюдается низкий уровень предпринимательской уверенности строительных организаций.

Следует также обратить внимание, например, на то, что реализация многих крупных строительных проектов в Волгоградской области принадлежит не волгоградским организациям. Например, проект возведения торгово-развлекательного комплекса Парк Хаус был осуществлен самарской Группой компаний «Время». Создание кровли - одного из важнейших элементов строения этого комплекса - было доверено московской корпорации "ТемпСтройСистема".

Недостаточная эффективность строительного предпринимательства обуславливает поиск строительными предприятиями региона оптимальных форм коллективного сотрудничества с целью укрепления рыночных позиций и повышения эффективности деятельности. И действительно, в строительном комплексе Волгоградской и других областях начинают проявляться новые формы предпринимательства. В частности, было выявлено, что вокруг некоторых предприятий области сформирована совокупность субподрядчиков, поставщиков и иных организаций, функционирование которой обладает такими характеристиками, как юридическая и хозяйственная самостоятельность участников, единое информационное, правовое и финансовое пространство, долгосрочное устойчивое сотрудничество, коллективная ответственность за результаты деятельности, взаимовыгодное интеллектуальное сотрудничество руководителей, обеспечение внутреннего конкурентного рынка, предпринимательская инициатива участников, высокий уровень доверия между участниками.

Вышеуказанное обстоятельство говорит о том, что в Волгоградской области начинают формироваться такие формы предпринимательских объединений, как корпоративные сети, под которыми мы подразумеваем совокупность юридически самостоятельных строительных предприятий, функционирующую на основе долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества для достижения общих целей.

Каким же образом оценить эффективность деятельности корпоративной сети?

Особенностью корпоративной сети является юридическая и хозяйственная самостоятельность её участников. Вследствие этого не представляется возможным выявить совокупные показатели производственно-хозяйственной деятельности (рентабельность, финансовую устойчивость, ликвидность, эффективность использования основных фондов, деловую активность и т.п.) корпоративной сети в целом, поскольку не существует какой-либо сводной отчетности.

Поскольку строительное предприятие принимает решение о вхождении в корпоративную сеть, преследуя, в первую очередь, личную цель - повышение эффективности собственной деятельности, то, на наш взгляд, эффективность деятельности корпоративной сети будет отражать, во-первых, функционирование каждого конкретного участника сети.

Во-вторых, безусловно, эффективность деятельности корпоративной сети будут отражать такие показатели, свойственные для всей совокупности участников, как уровень доверия, устойчивость сотрудничества, реализация совместных проектов, корпоративная культура и т.п.

И в третьих, эффективная деятельность корпоративной сети положительно отразится на функционировании инвестиционно-строительного комплекса региона.

Образно говоря, деятельность корпоративной сети мы рассматриваем в разрезе трёх составляющих: конкретный участник сети – собственно корпоративная сеть – строительный комплекс и экономика региона.

Исходя из этого, эффективность участия субъектов предпринимательства в корпоративных сетях можно оценить с помощью показателей трех уровней:

- показатели 1-го уровня – это локальные показатели, характеризующие эффективность функционирования отдельных предприятий-участников корпоративной сети (интеллектуальные, инновационные, производственные, финансово-экономические, организационно-управленческие, социальные, экологические показатели);

- показатели 2-го уровня – это показатели эффективности функционирования корпоративной сети в целом (степень единства информационного пространства, уровень доверия между участниками, устойчивость сотрудничества в рамках сети, единство корпоративной культуры, эффективность реализации проектов и др.);

- показатели 3-го уровня - это показатели региональной и отраслевой значимости корпоративной сети (влияние на региональный бюджет, активизация инвестиционно-строительной деятельности в регионе, уровень предпринимательской уверенности строительных организаций в регионе и др.)

В процессе исследования нами была проведена диагностика производственно-хозяйственной деятельности 6-ти строительных предприятий Волгоградской области, два из которых обладают характеристиками участников корпоративной сети. Были определены показатели первого уровня эффективности деятельности шести исследуемых предприятий за три года и второго уровня для предприятий, имеющих черты участников корпоративной сети.

Расчеты продемонстрировали большее значение рейтинговых оценок эффективности деятельности и, в основном, положительную их динамику у тех предприятий, которые обладают характеристиками участников корпоративной сети. Также в течение анализируемого периода было выявлено, что у предприятий, обладающих характеристиками участников корпоративной сети, возрастают показатели второй группы. Всё это подтверждает необходимость и перспективность развития корпоративных сетей как формы коллективного предпринимательства в строительстве.

Для обоснования данных положений нами был также проведен сравнительный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности двух строительных предприятий: автономной организации и участника корпоративной сети.

Большая разница наблюдается в портфелях заказов данных предприятий. Деятельность автономного предприятия характеризуется нестабильностью партнерских связей с субъектами строительного комплекса и нестабильностью заказов. Вследствие этого, в частности,

предприятие не в состоянии держать стабильный состав работников, наблюдается высокий уровень текучести кадров. На предприятии-участнике сети ситуация более благоприятная. Оно обладает гораздо более стабильной обеспеченностью заказами и более устойчивым финансовым положением.

Таким образом, мы считаем, что формирование и развитие корпоративных сетей – это один из факторов повышения эффективности деятельности субъектов предпринимательства в инвестиционно-строительном комплексе.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Власенко Д.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Существенное влияние на различные сферы экономики оказал мировой финансовый кризис, в том числе и на строительную отрасль, многие предприятия были вынуждены сократить сотрудников или же задержать выплаты заработной платы. Можно рассматривать влияние кризиса на малый бизнес с разных точек зрения.

С одной стороны, малый бизнес понес значительные убытки из-за снизившейся покупательной способности наших соотечественников. Целый ряд малых предприятий, которые занимались сезонным бизнесом, вынуждены были прекратить свое существование. Кроме того, влияние кризиса на малый бизнес также выражается в осложнении доступа к банковским кредитам, многие финансовые организации ужесточили требования к заемщикам и повысили процентные ставки по кредитам.

С другой стороны, Правительство Российской Федерации и местные органы самоуправления прикладывают значительные усилия для того, чтобы начинающие частные предприниматели могли открыть собственное дело. По мнению чиновников, влияние кризиса на малый бизнес должно привести к увеличению числа малых предприятий, что позволит значительно увеличить число рабочих мест и сократить безработицу.

Многие люди до кризиса предпочитали работать на крупных предприятиях, наступление финансового кризиса привело к тому, что некоторые россияне начали открывать собственные малые предприятия, используя навыки, полученные при работе в более крупных организациях.

В ценовой политике предприятий влияние кризиса на малый бизнес также было заметно. Многие частные предприниматели, стараясь

удержаться «на плаву», отказались от повышения цен на свои товары и услуги, а некоторые даже понизили расценки, привлекая новых покупателей. Многие малые предприятия разрабатывают собственные программы лояльности, которые позволяют удерживать постоянных клиентов. Влияние кризиса на малый бизнес сложно оценить однозначно. По мнению руководства страны, именно финансовый кризис должен увеличить предпринимательскую активность граждан, которые смогут открыть небольшие частные предприятия. Государственные органы стараются помочь малому бизнесу, принимая необходимые законопроекты, но, столкнувшись с суровыми реалиями, многие частные предприниматели отказываются от идеи организовать малый бизнес. Высокая стоимость кредитов, произвол местных властей, недостаточная финансовая помощь со стороны государства – вот далеко не полный список причин, тормозящих развитие малого бизнеса в нашей стране.

Но все же стоит отметить положительное влияние кризиса на малый бизнес, именно кризис помог убрать с рынка неблагополучные компании и поддержать в развитии собственного бизнеса активных предпринимателей.

Для компаний, способных прогнозировать и быстро реагировать на изменения в сложившейся ситуации, экономический спад может открыть следующие возможности:

- Такие компании могут увеличить долю рынка путем приобретения бизнеса сдающих позиции конкурентов по сниженным ценам.

- У них есть возможность приобрести государственные предприятия или управлять услугами, которые государственные учреждения отдают на аутсорсинг.

- Теперь у компаний есть шанс привлечь на работу высококлассных специалистов, уволенных конкурентами и другими компаниями в рамках сокращения штата.

- Компания может создать стратегию устойчивого развития, которая позволит эффективнее расходовать ресурсы, повысит прозрачность и, помимо всего прочего, обеспечит доступ к основным фондам.

- Можно пересмотреть политику налогового учета и выявить возможности возврата излишне уплаченных в бюджет налогов, оценить налоговую эффективность политики ценообразования и в целом структуры собственности компании.

- Компания также может произвести оценку и переоценку управления денежными потоками и планов действий в чрезвычайных ситуациях.

- Игроки рынка могут рассмотреть вопрос об операционной и финансовой реструктуризации.

Все вышеперечисленные пункты являются стимулами, которые дадут возможность компаниям выжить в существующих рыночных условиях,

сконцентрировать внимание на ключевых аспектах деятельности в условиях неослабевающего кризиса, что позволит удержать рыночную долю и уровень прибыльности и занять такую позицию на рынке, которая бы в полной мере обеспечила возможность возврата к росту после нормализации ситуации на рынке.

Сегодня складывается опасная ситуация, когда малый бизнес остаётся «за скобками» большой строительной отрасли. Дело в том, что два года назад саморегулирование в строительстве приобрело обязательный характер. Для того, чтобы выполнять строительно-монтажные работы, необходимо состоять в СРО. Но к закону прилагается перечень видов работ, для выполнения которых нужно вступить в СРО. Одновременно есть перечень работ, которые можно делать, не вступая в саморегулируемую организацию. Изначально, предполагалось, что такое разделение станет облегчением для малого бизнеса, однако на деле эффект получился обратный.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Холзакова М.А., ст. гр. ТГВ-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время в Волгоградской области зарегистрировано свыше пятнадцати тысяч индивидуальных предпринимателей и восемь с лишним тысяч юридических лиц, работающих в сфере малого и среднего бизнеса в строительстве с общей численностью работающих более 350 тысяч человек. Их вклад в региональный валовой продукт составляет около 12 %.

Число предпринимателей в Волгограде, несмотря на трудности, не уменьшается, а только увеличивается. Стремительное развитие малого бизнеса улучшили законодательные и нормативные акты Городской думы, касающиеся аренды муниципальной собственности. Кроме того, принято решение о безвозмездной передаче сроком на пять лет представителям малого и среднего бизнеса муниципальных нежилых помещений, не востребованных съемщиками в течение трех лет.

Как ни парадоксально, в Волгограде работает координационный совет по предпринимательству, при котором действуют межведомственные комиссии, которые в свою очередь исследуют и обобщают проблемы малого и среднего бизнеса, создают механизмы их решения, продвигают предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы, финансово-кредитной, налоговой политики. Параллельно

власти города активно привлекают инвестиции. Многие волгоградские предприниматели работают по франчайзингу, то есть покупают право на использование бренда известной фирмы и реализуют ее продукцию. По информации комитета по предпринимательству администрации Волгограда, наиболее привлекательной для новоявленных предпринимателей отраслью является строительство.

Но, несмотря на прогрессирующее развитие малого и среднего бизнеса в строительстве, в настоящее время для предпринимателей Волгоградской области проблем очень много: высокая аренда плата за помещения; дороговизна материально-технических средств; высокие налоги; отсутствие кредитных ресурсов; трудности при сертификации, лицензировании, получении других разрешительных документов земельных участков под строительство жилых домов и офисных помещений. Необоснованно высокими считают предприниматели малого и среднего бизнеса в строительстве Волгоградской области цену за подключение к энерго- и газовым сетям. Серьезным сдерживающим фактором также является низкий платежеспособный спрос населения, которое является основным потребителем продукции услуг малого и среднего бизнеса, низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Также предприниматели, особенно мелкие, жалуются на тотальный и повседневный грабёж со стороны государственных чиновников. Государственные службы буквально терроризируют их требованиями мелочной отчетности, частыми инспекциями и штрафами.

В настоящее время усилия предпринимателей по преодолению указанных проблем направлены на улучшение технологии, снижение затрат, повышение профессионального уровня работников. Социально-экономическая роль предприятий малого и среднего бизнеса заключается в том, что они способствуют созданию новых рабочих мест, обеспечивая занятость населения. Это приводит к уменьшению безработицы в стране.

Анализ системы поддержки малого и среднего бизнеса Волгоградской области показал, что в целях наполнения регионального рынка товарами и услугами малых предприятий, увеличивая вклады малого и среднего бизнеса в формировании валового регионального продукта, формировании благоприятного правового и инвестиционного климата для развития предпринимательской инициативы и инвестиционной активности малых и средней предприятий, применяется программно-целевой подход в реализации основных направлений государственной политики в данной сфере.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Гущина Ю.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Сербина Т.А., Тишкова И.Б., ст. гр. ЭУН-1-08

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Несмотря на все разговоры и призывы руководителей страны о необходимости развития среднего и малого бизнеса, в строительном комплексе дело с этой проблемой обстоит крайне неблагоприятно. Во многих мегаполисах строительный рынок сильно монополизирован, что препятствует не только развитию конкурентной среды, но и появлению так называемого среднего класса или гражданского общества в стране. При этом необходимо понимать тенденцию, что крупные компании не появляются ниоткуда сами по себе, а, как правило, развиваются как раз из недр среднего бизнеса. Бедственному положению среднего и малого строительного бизнеса есть несколько причин. Первой важной проблемой в подавляющем большинстве регионов России, в том числе и в Волгоградской области, является, сознательно культивируемая властями идеология комплексной застройки территорий, которые даются на откуп крупнейшим инвестиционно-строительным компаниям. Они захватили практически весь рынок жилищного строительства. Создается замкнутый круг: с одной стороны крупные компании лишь изредка нанимают средние и малые компании для выполнения отдельных видов работ (например, кирпичной кладки на объекте и т.п.), причем по демпинговым ценам и не всегда в срок оплачивают эти работы. С другой стороны, без работы остаются достаточно надежные средние компании, которые, подчеркну, что еще несколько лет назад вводили в эксплуатацию по 2-3 жилых дома общей площадью 15-20 тыс. по принципу: два дома – на стадии проекта, два дома в заделе (в строительстве) и два дома вводятся в эксплуатацию. Еще одной причиной бедствий среднего и малого бизнеса является то, что крупные инвестиционно-строительные компании обзавелись, как правило, своими специализированными мощностями – электриками, сантехниками, управлениями механизации, дорожниками, вплоть до эксплуатирующих организаций в виде ТСЖ, которые создаются еще в процессе сдачи дома в эксплуатацию под управлением работников этих компаний. А если учесть, что многие специализированные (субподрядные) компании как раз и занимаются всеми этими видами работ и услуг, то они и сами не могут работать в части строительства жилых домов и других объектов недвижимости, и не могут получить субподряда на эти работы. В результате этих и других обстоятельств, вследствие недозагрузки наблюдается массовое банкротство средних и малых компаний

строительного бизнеса, что наносит непоправимый вред как развитию строительного комплекса на рыночных условиях, так и препятствует созданию того гражданского общества, основой которого является средний класс. По данным средств массовой информации по удельному весу объема работ, выполняемых компаниями среднего и малого бизнеса, мы фактически находимся на уровне неразвитых африканских стран. Необходимо срочно искать выход из создавшейся ситуации. Предлагаем в качестве первоочередных следующие меры: Первое – при комплексной застройке территорий, которую как таковую мы приветствуем, необходимо в инвестиционных договорах, заключаемых с крупными застройщиками, обязательно предусмотреть возможность возведения нескольких жилых домов, детских садов, школ, поликлиник, бензозаправок, паркингов и других объектов социальной и инженерной инфраструктуры силами средних и малых компаний. Второе – необходимо значительно увеличить количество небольших лотов земельных участков (1-1,5 га) с тем, чтобы их могли арендовать или выкупить средние компании. Третье – крайне необходимо устраивать тендеры на субподрядные работы, как это делается за рубежом с тем, чтобы включить средний и малый бизнес в систему конкурентной борьбы за субподряды, что, в конечном счете, приведет и к снижению цен на объекты недвижимости. Четвертое – необходима помощь и компаниям по производству и поставке строительных материалов, конструкций и инженерного оборудования зданий. Без определенной протекционистской политики, ограждающей российских производителей, эту проблему не решить. Подчеркнем, что в строительной индустрии властвует монополизм. Итак, требуется разработка комплексной программы поддержки и защиты среднего и малого строительного бизнеса на основе реального включения их в инвестиционно-строительный процесс. В противном случае, в регионе не решить проблемы строительства жилья из расчета 1 кв.м на жителя в год. И все же не смотря на существующие проблемы, в регионе прослеживается и положительная динамика развития строительства. За 9 месяцев текущего года объем ввода жилья по Волгоградской области составил 354 тыс. кв. метров или 109% к соответствующему периоду прошлого года. При этом активно развивается индивидуальное строительство. В стадии строительства находятся 99 многоквартирных жилых домов, общей площадью более 1 млн. кв. метров.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Павлов Д.О., Покатило А.С., Кузнецова Н.А., ст. гр. Арх-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Основой рыночной экономики является предпринимательская деятельность. Ее развитие тесно связано с созданием в стране сети малых предприятий. В настоящее время в России около 24 млн. человек, включая членов семей, частично или полностью живут на доходы от деятельности в сфере малого бизнеса. Кроме того, малое предпринимательство активно влияет на сокращение безработицы, противостоит влиянию экономического кризиса, формирует новый социальный класс мелких собственников.

Государство, сознавая важную роль малого предпринимательства в рыночной экономике на начальном этапе становления и развития, разработало и реализовало ряд мероприятий по его поддержке. В начале 90-ых годов прошлого века были приняты законы о поддержке малых предприятий, создавалась инфраструктура малого бизнеса, формировалась сеть федеральных и региональных Фондов поддержки предпринимательской деятельности, разрабатывалась и принимались федеральные и региональные программы поддержки малых предприятий. Существенную помощь в становлении малого бизнеса оказывают отечественные и зарубежные общественные организации и фонды. Первоначально меры по развитию предпринимательства и поддержке малого бизнеса принесли ощутимый успех: в стране были созданы малые предприятия, максимальное число которых достигло 891,4 тыс. единиц в 1996 году. Далее их число менялось незначительно.

Современное состояние малого предпринимательства нельзя считать удовлетворительным: количество малых предприятий, приходящихся на 1000 жителей страны в 8-10 раз меньше, чем в развитых странах; малые предприятия в России производят всего лишь 15% ВВП, что также в 3-5 раз ниже мирового уровня. Кроме того, во многих отраслях народного хозяйства не сформировалась конкурентная среда, себестоимость товара и услуг малых отечественных предприятий значительно выше, чем у аналогичных зарубежных товаропроизводителей.

Анализ развития малого предпринимательства показывает, что система поддержки малых предприятий складывалась, в значительной степени, эволюционно и не соответствует требованиям сегодняшнего дня и продолжает испытывать ряд трудностей.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых предприятий, можно отнести снижение ликвидности, неплатежи, низкая инвестиционная активность.

К специфическим факторам в свою очередь относятся следующие:

Во-первых, это резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования.

Субъекты малого предпринимательства используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков. Другими словами, у малого бизнеса велика доля (и потребность) краткосрочных и среднесрочных кредитов. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса. Данный фактор заключается в том, что малый бизнес в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России.

В-третьих, для малого бизнеса (особенно в сфере розничной и мелкооптовой торговли, производства строительных материалов) станет нецелесообразным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы "предоплата за продукцию - отгрузка продукции".

В-четвертых, кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые организации инфраструктуры могут прекратить свое существование.

В-пятых, кризисные явления могут спровоцировать уход в теневой сектор малых предприятий. В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства будут вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы.

В целом можно отметить, что вследствие существования кризисных явлений в экономике, субъекты малого предпринимательства будут:

- 1) замораживать все проекты, которые направлены на развитие и расширение (приостанавливается покупка нового оборудования, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, освоение новых земельных участков, открытие новых торговых точек, совершенствование методов управления, организации производства и сбыта и т.п.);

- 2) прикладывать все усилия по сокращению инвестиционных и налоговых расходов;

- 3) пересматривать методы работы с контрагентами (например, предприятия будут отказываться от предоплаты на покупаемый товар и

предъявлять более серьезные требования к покупателям, чтобы избежать возможности неплатежей за отгруженную продукцию)

4) будут наращивать привлечение заемных средств с нелегальных кредитных рынков (от ростовщиков и криминальных кредитных касс - "общаков") и перестанут пользоваться кредитными услугами легального рынка кредитования, поскольку доступ к ним будет ограничен.

Безусловно, кризис повлияет не на все малые предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов малого предпринимательства будет не очень сильным. К таким предприятиям прежде всего относятся:

- предприятия, производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению;
- предприятия, производящие товары/услуги с неэластичным спросом;
- предприятия, не использующие в своей работе заемные средства;
- предприятия, имеющие постоянные и налаженные отношения с банками, которые могут предоставить кредиты в сложный момент;
- предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному / муниципальному заказу.

По данным опроса руководителей МП, в доступе к кредитным ресурсам они испытывают на себе как общую жесткость кредитно-денежной политики, так и проявление дискриминационной политики банков по отношению к МСБ. 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, невозврата кредитов, сокрытия залога, в том числе в сфере МСБ. Поэтому для обеспечения страховки и возможности контроля круг кредитуемых организаций ограничивается теми, которые держат расчетный счет в банке, являющемся предполагаемым кредитором. Банки избегают кредитовать вновь организованные фирмы, при этом обязательно требуют залог при гарантии от третьей стороны, которая может поручиться за МП своим имуществом. Уровень процента учитывает степень риска, который для МП достаточно высок; стандартные сроки, на которые предоставляется кредит колеблются от трех месяцев до полугода.

Сектор малых и средних предприятий (далее МСП) является неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя уровень научно-технического и производственного потенциала любого развитого государства определяют крупные предприятия, основой жизни этих стран является МСП как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Это обусловлено большой социально-экономической значимостью сектора МСП, который объединяет жизненные интересы основной массы населения, вовлеченной в повседневную трудовую деятельность. Социальная значимость МП определяется массовостью группы мелких собственников — владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка. Высокая приспособляемость МСП и массовый охват практически всех сфер рынка страны обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности политического климата. Одна из причин успешного развития МСП состоит в том, что крупное производство не противопоставляется МСП. В развитых странах культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, причем они взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках.

Приведенные данные указывают на фундаментальную роль МСП в социально-экономической и политической жизни каждой страны, т.к. в секторе МСП действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина ВВП. Так, удельный вес предприятий сектора МСП в таких странах как США, Япония, Германия превышает 99% от их общем количестве. Из 880 тысяч промышленных предприятий Японии только 4 тыс. имеют более 300 работающих и 700 — более 1000 работающих. В странах ЕС количество предприятий с численностью занятых свыше 500 чел. не превышает 12 тысяч.

Таблица 1

Основные показатели роли МСП и систем его государственно-общественной поддержки и развития

Страна	США	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Великобритания	Индия
Показатель								
Доля МСП в ВВП страны, %	52	43	51,6	57	49,8	55	52	6,9
Доля МСП в общей занятости, %	50,1	47	69,5	69,3	56,6	71	55,5	4,5
Доля МСП в кол. Предприятий, %	97,6	99,8	99,2	99,3	97,6	99,2	99,1	97,6
Объемы ежегодной финансовой поддержки МСП (\$ млрд.):								
На инфраструктуру поддержки:	0,8	0,45	1,64	1,8	1,5	5,05	1,37	0,35

Кредиты:	21,6	22,8	39,9+2480*1	61,9	9,2	15,2	6,3	н/д
Гарантии:	1,67	3,36	*1-частные кредиты	н/д	4,7	н/д	6,3	0,53
Госзаказ и субконтракция	Действует общенациональная система поиска и предоставления заказов							
Инфраструктура услуг для МСП:								
Кредитно-финансовые услуги	Действует общенациональная разветвленная сеть банков, фондов, инвестиционных и страховых компаний							
Центры развития МСП	1100	521	313	374	600	1200	450	487
Информационные центры	1100	521	13	33	34	50	45	47
Бизнес-инкубаторы и технопарки	330	186	11	182	216	26	471	96
Центры продвижения экспорта	20	15	Сеть	Сеть	26	123	60	Сеть
Социальные центры	118	41	186	90	41	н/д	98	н/д
Общественная поддержка	Лоббирование интересов МСП различными общественными, предпринимательскими и профессиональными объединениями на всех уровнях законодательной и исполнительной власти							

В Германии в рамках проведения приватизации перед потенциальным покупателем предприятия ставятся определенные условия:

- наличие плана развития и финансирования его будущей деятельности;
- реальная программа производства конкурентоспособной продукции;
- ориентация на стабильный, как правило, региональный рынок.

Российским банкам необходимо развивать финансовые услуги для МСП, 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 и размере залога.

Малый бизнес – это процесс свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством) с относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве, с относительно небольшим числом производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау и т.д.), сравнительно ограниченными ресурсами и мощностями (капитал, оборот, численность персонала и т.д.), осуществляемый в целях удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела и выполнения финансовых обязательств перед бюджетами всех уровней, налоговыми органами и другими хозяйствующими субъектами. Малый бизнес является одним из важных условий устойчивого развития страны и региона, который влияет не только на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, смягчение проблемы безработицы, но и обеспечивает достижение таких императивов устойчивости, как ресурсосбережение и социальная стабильность.

Для малых предприятий также является актуальным создание здоровой конкурентной среды с более крупными компаниями, поскольку в большинстве случаев у малых предприятий нет ни сил, ни средств противостоять недобросовестной конкуренции, приобретающей в

последнее время все более жесткие формы. Совершенствование нормативно-правовой базы, направленной на развитие и поддержку малого бизнеса и создание условий для добросовестной конкуренции необходимо для развития этого сектора экономики. В первую очередь стоит вопрос о принятии специального закона, определяющего базовые принципы развития и поддержки малого предпринимательства, предложения по содержанию которого формируются в настоящее время.

ПРОБЛЕМЫ ОТКРЫТИЯ АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Кувикова К.А., Черная А.Е., Гусева В.О., ст. гр. Арх-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Экономическое развитие России в целом зависит в немалой степени и от развития малого бизнеса. Но, создавая малые предпринимательские структуры, вряд ли кто-либо ставит своей задачей развитие именно экономики страны. Цели создания собственного бизнеса различны и более низменны и эгоистичны в нормальном смысле этого слова – работа на себя, самостоятельность, возможность проявить себя, прилично зарабатывать, получать доходы, эквивалентные своему уму и стараниям, и прочее, прочее, прочее.

Но, в то же время, особенностью малого бизнеса, как и другого любого законопослушного бизнеса, является его универсальность. То есть, развиваясь и функционируя в своих интересах, малый бизнес способствует развитию экономики государства в целом. Эта деятельность в равной степени полезна как для всей экономики страны, так и для каждого гражданина в отдельности и поэтому заслуженно получила соответствующее государственное признание и поддержку. Предприятия малого бизнеса быстрее реагируют на различные изменения на рынке, что дает им преимущества перед крупным бизнесом.

Для открытия малого предприятия требуется намного меньше затрат, чем для открытия крупной фирмы. Для малого предприятия может быть достаточно арендовать помещение и автотранспорт. Оборачиваемость средств малого бизнеса значительно выше, а средняя оплата труда работников ниже. Таким образом, для организации малого предпринимательства необходимо меньше затрат.

Благодаря узкой специализации происходит более качественное удовлетворение спроса потребителей. По сравнению с крупным предпринимательством, направленным на удовлетворение спроса широких слоев населения, малые предприятия обеспечивает клиентам индивидуальный подход.

Чем более обширным будет спектр работ, выполняемых на заказ

квалифицированными, профессиональными дизайнерами и архитекторами, тем большее количество клиентов обратиться в бюро за услугами. При этом, несмотря на всю важность этого вопроса для успеха недостаточно учитывать и принимать во внимание только его. Подход к организации бизнеса должен быть комплексным и помимо разработки ассортимента предлагаемых услуг включать составление стратегии предприятия, использование современных методов ведения бизнеса, анализ рынка, спроса и предложения, затрат и планируемой прибыли. В противном случае можно потерпеть неудачу и сделать бизнес нерентабельным, а то и вовсе убыточным. Организация архитектурного бюро требует учета множества факторов, особенностей и нюансов.

Стоит отметить, что обычно за такое непростое дело, как открытие архитектурного бюро «с нуля» берутся настоящие профессионалы, которые имеют немалый опыт и хорошую репутацию в этой сфере деятельности, а также обладают большим кругом постоянных клиентов. Именно этой категории людей проще всего начинать этот бизнес.

Архитектурное бюро, как правило, функционирует в форме юридического лица. При этом такое юридическое лицо должно обладать соответствующей лицензией на проведение проектных и ремонтно-строительных работ. Однако в случае, если руководитель архитектурного бюро — архитектор, который имеет персональную лицензию на творческую архитектурную деятельность, юридическому лицу получать отдельную лицензию не обязательно. Для получения лицензии соискатель должен соответствовать установленным в законодательном порядке критериям и требованиям.

На сегодняшний день архитектурные бюро предлагают клиентам такие виды услуг, как:

- разработка дизайн-проектов, а также сопроводительной документации к ним;
- разработка эскизных предложений и стилевых концепций интерьеров;
- разработка инженерных чертежей и проектной документации;
- согласование перепланировки в МВК с последующим внесением изменений в планы БТИ;
- проведение ремонтных работ;
- авторский надзор за выполнением проектов;
- комплектацию объектов отделочными материалами, а также мебелью.

На практике подавляющее число клиентов обращается в архитектурное бюро с просьбой осуществить разработку дизайна интерьера, однако в дальнейшем выбирает также услуги бюро по строительству, согласованию и авторскому надзору. При этом оплата каждого вида работ производится отдельно. Для работы архитектурного бюро потребуется штат сотрудников в количестве не менее тех человек.

При этом расходы, связанные с выплатой заработной платы составят от 1,2 до 1,5 тысяч долларов.

Офис должен выглядеть презентабельно, иметь оригинальную планировку, в его интерьере должны быть использованы современные дизайнерские решения и при всем при этом, он должен быть уютным и обеспечивать комфортные условия как для клиентов, так и для сотрудников компании. Иными словами, офис и его интерьер должен дать клиенту сразу понять, что он обратился к настоящим профессионалам и отменным специалистам своего дела.

Кроме того, офис должен максимально способствовать комфортной работе сотрудников. Он должен быть снабжен стильной, но при этом эргономичной мебелью, позволяющей удобно работать и не испытывать каких-либо физических неудобств в процессе работы. Лучше, если это будут специальные столы, позволяющие регулировать наклон столешницы и изменять высоту стола.

Комфортные условия работы для сотрудников – гарантия хорошей работы и высокой производительности, что важно в любом деле, а особенно в таком непростом как архитектурное проектирование.

Помимо мебели для работы следует приобрести компьютерную технику и соответствующее программное обеспечение.

Основную категорию клиентов архитектурно-дизайнерского бюро составляют владельцы квартир и домов, площадь которых составляет от 200 до 600 квадратных метров. Однако, стоит отметить, что такое положение дел скорее было характерным для еще недалекого прошлого. На сегодняшний же день в связи с активной рекламой и популяризацией этого вида услуг в прессе и на телевидении все чаще в архитектурные бюро стали обращаться за услугами и владельцы более скромных площадей. Сегодня дизайн квартиры, площадью до 100 квадратных метров - явление уже весьма привычное. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что услуги архитекторов и дизайнеров постепенно, но уверенно переходят из разряда элитных в категорию массовых. Хорошо способствует этому и сложившаяся на данный момент практика сдачи в эксплуатацию жилых домов без какой-либо внутренней отделки помещений.

Для раскрутки архитектурного бюро и привлечения клиентов необходима реклама. Однако, стоит отметить, что в этой сфере деятельности не все средства рекламы эффективны. Так, например, наружная реклама не приносит ощутимых результатов. Специфика деятельности архитектурно-дизайнерских бюро диктует и правила рекламы предоставляемых услуг. При этом для достижения результата и максимальной эффективности рекламы продвижение услуг должно производиться по определенным каналам, которые так или иначе связаны со строительством, дизайном и ремонтом помещений.

Все средства, которые используются для эффективной рекламы и

продвижения услуг архитектурно-дизайнерского бюро можно подразделить на три группы:

Реклама в СМИ, включающая в себя:

- публикации рекламного характера в специализированных журналах и прочих изданиях;
- создание интернет-сайта, содержащего всю необходимую о компании информацию, а также примеры выполненных ранее работ;
- участие в телепроектах, посвященных темам строительства, ремонта, перепланировки и дизайна интерьеров.

Информация, полученная от риэлторских, строительных и прочих компаний. Большое значение в данном случае имеют посредническое вознаграждение и, так называемые, «откаты».

Рекомендации клиентов архитектурно-дизайнерского бюро. Иными словами, так называемое «сарафанное радио», по которому предыдущие клиенты будут оповещать новых, среди которых их друзья, родственники и знакомые, об услугах, предоставляемых компанией и их качественном уровне.

Низкий порог вхождения в бизнес и устойчивый спрос способствуют развитию рынка архитектурных и дизайнерских услуг. Но до насыщения ему еще далеко. Так что новичкам самое время задуматься об открытии бизнеса в этой отрасли. Большинство горожан считают, что неплохо разбираются в медицине, образовании, футболе и, пожалуй, в ремонте. Поэтому до недавнего времени большинство домохозяев (и особенно домохозяек) при строительстве дома или обустройстве квартиры предпочитали лично выступать в роли прораба и дизайнера.

Множество строительных институтов худо-бедно, но выпускали дипломированных архитекторов. После развала Союза в стране из более 100 проектных институтов, где, собственно, и трудились эти специалисты, выжили не более половины, да и те, как правило, за счет сдачи помещений в аренду. Несколько лет назад ситуация начала меняться. Появилось много курсов по подготовке дизайнеров интерьеров, а строительные вузы открыли соответствующие специальности.

Тем не менее, рынок архитектурных и дизайнерских услуг все еще остается тайной за семью печатями. Если раньше услуги дизайна оказывали работники проектных институтов в качестве приработка при выполнении архитектурных работ, то в настоящее время на рынке появилась масса доморощенных архитекторов и дизайнеров, которых еще называют свободными. Работают также небольшие частные компании (штат — до 10 человек), возглавляют которые, как правило, дипломированные архитекторы или дизайнеры. Поскольку в большинстве случаев расчеты за услуги осуществляются по принципу «из рук в руки», точно оценить объем рынка крайне сложно. Если же внять утверждениям «свободных художников» - стоимость предоставляемых ими услуг составляет не менее 10% стоимости строительных работ.

Несмотря на прямо-таки ударный прирост количества, большинство компаний живут на рынке недолго. Дело в том, что клиент у нас достаточно капризный, а уж если речь о кровных деньгах, он не прочь попортить нервы архитекторам и дизайнерам и полностью изменить первоначальный проект. Поэтому некоторые компании, занимающиеся оказанием дизайнерских услуг, берут в штат профессиональных психологов. Кроме того, на рынке данных услуг огромное значение имеет репутация компании. Как утверждают операторы, 80% заказов на архитектуру и дизайн приходится на фирмы, уже “засветившиеся” в громких проектах.

Архитектурное бюро – очень прибыльное направление бизнеса. Уровень рентабельности здесь обычно более 200%, а в некоторых случаях и в несколько раз выше. Однако касается это именно работы архитекторов и дизайнеров. В качестве дополнительного источника дохода для многих компаний выступает работа со строительными материалами. Формирование такого дохода происходит за счет торговой наценки на товары в размере от 25 до 30% в случае, если архитектурное бюро само обеспечивает ремонтно-строительные бригады всеми необходимыми материалами или за счет посреднического вознаграждения, которое компания получает от непосредственных продавцов, которые порекомендованы клиентам.

К ВОПРОСУ О ВСТУПЛЕНИИ В СРО И ВЫХОДА ИЗ НЕЁ

Чижо Л.Н., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Берегеля Е.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В 2008 году в Градостроительный Кодекс были внесены изменения, определяющие понятие саморегулируемой организации и порядок регулирования отношений между СРО и её членами. Одновременно с этим, закон обязывает индивидуальных предпринимателей и юридические лица, осуществляющих работы, влияющие на безопасность объектов капитального строительства, стать членами СРО.

Так как СРО, согласно Градостроительному Кодексу, относятся к некоммерческим партнёрствам, то исходя из этого определения, они должны осуществлять следующие функции:

- защита прав её членов, к примеру, от недобросовестной конкуренции;
- защита прав, законных интересов граждан и организаций, которые могут быть нарушены недобросовестными действиями членов СРО.

Так что членство в СРО полезно и для самих субъектов предпринимательства. Однако возникают вопросы: как вступить в СРО, можно ли из него выйти и обязательно ли вступление в СРО?

В члены саморегулируемой организации могут быть приняты юридическое лицо, в том числе иностранное юридическое лицо, и индивидуальный предприниматель, соответствующие требованиям к выдаче свидетельств о допуске к одному или нескольким видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.

Для приема в члены саморегулируемой организации индивидуальный предприниматель или юридическое лицо должны представить следующие документы, оговоренные ГрК РФ:

1) заявление о приеме в члены саморегулируемой организации, в котором указаны виды работ, влияющие на безопасность объектов строительства, свидетельство о допуске к которым намерено получить юридическое лицо;

2) копия документа, подтверждающего факт внесения в соответствующий государственный реестр записи о государственной регистрации юридического лица, копии учредительных документов;

3) документы, подтверждающие соответствие юридического лица требованиям к выдаче свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства;

4) копия выданного другой саморегулируемой организацией того же вида свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, в случае, если юридическое лицо является членом другой саморегулируемой организации того же вида.

Законодательно запрещается требовать от субъекта предпринимательства иных документов для приёма в члены СРО.

В течение тридцати дней СРО обязана вручить заявителю решение о приёме в члены СРО или об отказе в приёме. Строительная организация обоснованно принимает решение о вступлении в СРО или решает, что данной необходимости для неё нет.

Поскольку основной упор делается на виды работ, оказывающие влияние на объекты капитального строительства, то вся проектная документация в обязательном порядке проходит государственную экспертизу и утверждение.

Данные виды работ были закреплены в Приказе Министерства регионального развития РФ от 9.12.2008г. № 274, но с 01.07.2010г. перечень сократился за счёт объединений некоторых видов работ и реструктуризации. Перечень не распространяется на объекты, для которых не требуется выдача разрешения и объекты, проектная документация которых не подлежит государственной экспертизе: например объекты

индивидуального жилищного строительства, включая возведение гаража на садоводческом (дачном) хозяйстве, другие объекты не капитального характера или отдельно стоящие объекты капитального строительства не более 2 этажей, площадью не более 1500 кв.м., предназначенные для осуществления производственной деятельности.

Также Перечень не включает отделочные работы геодезические работы и благоустройство территории.

Что делать организациям, которые до 1 июля 2010 года за плату получили свидетельство СРО, а после попали под исключение из перечня работ?

Прежняя редакция Градостроительного Кодекса РФ не предусматривала возможности возврата лицу, добровольно прекратившему членство в СРО, вступительного взноса, членских взносов и взноса в компенсационный фонд. Теперь в новой редакции есть исключения. Организациям, вступившим до 01.07.2010г. и впоследствии попавшим под исключение, в связи с изменением перечня работ СРО должна вернуть уплаченные ими взносы. Взнос должен быть возвращён организации в течение десяти дней со дня прекращения членства в СРО. Причём стоит отметить, что изменения коснулись сроков возврата членских взносов, которые можно было вернуть в течение шести месяцев после принятия вышеоговоренного закона от 01.07.2010г.

К сожалению не все юридические лица своевременно были ознакомлены с изменениями в законодательстве, о возврате уплаченных членских взносов, которые составляли от ста пятидесяти тысяч до полутора миллионов рублей.

Возможные участвовавшие изменения и редакции законодательных документов, а так же слабый мониторинг не позволяют организациям строительного комплекса чётко определяться в своём решении о вступлении в СРО.

Подводя итог, отметим, что основной проблемой остаётся возможность возврата добровольно уплаченных взносов от строительной организации, изменивших профиль строительных работ капитального строительства на мелкие строительные или ремонтные работы некапитального характера.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Чижио Л.Н., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Синицкая Ю.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

С момента развала Советского союза и перехода от плановой экономики к рыночной, распространение получил такой тип хоз.структур, как малое предприятие. Отметим, что термин "малое" не характеризует

правовую форму предприятия, а отражает размер предприятия, его численность, объем хоз.оборота. В связи с этими параметрами фирма принимает решение о принятии статуса "малого" предприятия, преследуя переход на упрощенную систему налогообложения.

Но на практике это все не так-то просто. Многочисленные реформы в малом предпринимательстве, тем не менее не могут уберечь фирмы от банкротства, независимо от их народнохозяйственной значимости.

Второй фундаментальный недостаток реформы связан с логикой развертывания преобразований. Основное противоречие сегодняшней политики - попытка обеспечить переход к рынку административно-командными методами сверху, игнорируя основу рыночной системы - интерес предпринимателя. Сама же логика создания рыночной экономики требует движения "снизу вверх" - от интереса предпринимателя к централизованному созданию рыночной инфраструктуры (налоговая, кредитная политика, банки, биржи и т.д.) обслуживающей и реализующей этот интерес.

Третий недостаток реформы - практическая ликвидация источников формирования первоначального капитала для малого предпринимателя на старте. Существующие источники капитала, необходимого для начала бизнеса: собственные сбережения населения, кредиты. Первый источник был уничтожен гиперинфляцией, сократившей данный ресурс во многие десятки раз. Второй источник практически закрыт для малого предпринимательства гигантским процентом за кредит и нежеланием коммерческих банков, вкладывать деньги в малый бизнес из-за большого риска и отсутствия гарантий.

Недостаток финансовых ресурсов и сложность их легального приобретения у государства - могут подтолкнуть малые предприятия к контактам с теневой экономикой и мафиозными структурами, и дать последним возможность постепенно внедряться в малые предприятия, постепенно подчиняя их себе.

Четвертый недостаток - недостаточная поддержка малого бизнеса. С большим запозданием создан государственный орган, призванный содействовать становлению и развитию малого бизнеса - Комитет поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ. Статус этого комитета, его подчиненность одному из российских министерств, скудность его финансовых ресурсов свидетельствуют о крайней ограниченности возможностей, предоставленных данному органу.

Местные же власти не желают связывать перспективы развития собственного района с малым бизнесом. Власти не всегда бывают заинтересованы в развитии наукоемких производств, так как они не приносят районам прямой выгоды.

Хотелось бы заметить, что несомненная перспективность развития сектора малого предпринимательства в современной экономике существует.

Ибо, именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всероссийского рынка.

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Гончаренко К.Н., Языкова А.С., ст. гр. ФиК-1-09

Мазница Д.А., ст. гр. ФиК-09 (заоч.)

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Малые предприятия составляют основу современной экономики. За счет функционирования малых предприятий происходит сокращение уровня безработицы, формирование конкурентной среды, расширение ассортимента и повышение качества предоставляемых компаниями товаров и услуг, а также привлечение личных средств населения для развития производства. Кроме того, малый бизнес обладает способностью мгновенно реагировать на колебания рыночной конъюнктуры, придавая, таким образом, экономике дополнительную стабильность.

Процесс создания в России малых предприятий начался после «застойного» периода в 1988 году. В это время создавались благоприятные условия для функционирования малого бизнеса. Этому способствовали, в первую очередь, предоставляемые большие льготы различных видов и финансирование за счет средств государственного бюджета. Во-вторых, происходило очень быстрое и легкое накопление капиталов, развивались производство дефицитных товаров широкого потребления и сфера всевозможных и столь же дефицитных тогда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и пр. Этот период именуют не иначе как «золотым веком» малого предпринимательства[11].

Основные этапы развития малого предпринимательства описаны в таблице 1.

Таблица 1

Этапы развития малого предпринимательства в России

Нормативный акт	Дата принятия	Основное содержание	Последствия применения в экономике
-----------------	---------------	---------------------	------------------------------------

Закон СССР «О Кооперации в СССР»	26 августа 1988 г.	Созданы привилегированные условия одной форме собственности, а именно: отсутствие для кооперативов платежей в бюджет, возможность устанавливать неограниченные надбавки к заработной плате работников кооперативов	Отток квалифицированной рабочей силы с государственных предприятий в кооперативы
Положение об организации деятельности малых предприятий (Протокол № 6 заседания Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР)	6 июня 1988 г.	Введен упрощенный порядок создания и регистрации малых предприятий. Они получили статус юридического лица, большую самостоятельность в осуществлении хозяйственной деятельности и распределении хозрасчетного дохода	Началось создание малых предприятий в различных отраслях промышленности и регионах страны
Закон СССР «О предприятии в СССР»	4 июня 1990 г.	Объявлено о равенстве организационно-правовых форм предприятий, основанных на любой форме собственности	Рост числа предприятий различных форм собственности
Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»	8 июля 1990 г.	Утвержден двухнедельный срок госрегистрации, определены основные документы для государственной регистрации малых предприятий, льготы малому бизнесу по амортизации, налогообложению и др.	Развитие малого предпринимательства, основанного на различных формах собственности, их сочетании
Постановление Совета Министров РСФСР «О мерах по поддержанию и развитию малых предприятий»	18 июня 1991 г.	Определены направления государственной поддержки малого бизнеса в России	Развитие малого бизнеса в стране
Закон РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций»	27 декабря 1991 г.	Определены дополнительные льготы для малых предприятий	Усилена государственная поддержка малого бизнеса
Постановление Совета Министров — Правительства РФ «О	11 мая 1993 г.	Указано, что государственная поддержка малого предпринимательства	Эффективность работы малых предприятий

первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации»		— одно из важнейших направлений экономической реформы. Определены приоритеты развития малого предпринимательства	
Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»	12 мая 1995 г.	Определены признаки субъекта малого предпринимательства, инфраструктура поддержки и развития МП	Развитие и повышение эффективности деятельности МП
Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»	8 декабря 1995 г.	Предусмотрена замена совокупности установленных законодательством РФ федеральных, региональных и местных налогов и сборов единым налогом, исчисляемым по результатам хозяйственной деятельности предприятий и организаций	Дальнейшее развитие малого бизнеса в стране

В первой половине 1990-х гг. малое предпринимательство в нашей стране развивалось чрезвычайно высокими темпами (число предприятий малого бизнеса. выросло более чем в 7 раз), затем темпы его развития снизились, а в 1999–2004 гг. количество этих предприятий возросло незначительно — лишь на 2,6 %.[18]

Число малых предприятий, осуществляющих свою деятельность в строительстве в 2010 году, сократилось по сравнению с 2009г. и составило 30,9 тыс. организаций. Оборот малых предприятий составил 740,6 млрд. руб. (в 2009г. – 712,8 млрд. руб.). Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, занятых в строительстве, составила в 2010 году 22089,1 руб.

На сегодня деятельность малого бизнеса охватывает практически все отрасли экономики и выполняет ряд важнейших функций по диверсификации и адаптации производства, дальнейшему развитию инфраструктуры и сферы услуг, смягчению социальных проблем, в том числе снижению уровня безработицы.

Под субъектами малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ понимаются юридические лица и индивидуальные предприниматели, внесенные в единый государственный реестр юридических лиц, потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и

осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, средняя численность работников которых за предшествующий календарный год не должна превышать следующих предельных значений:

- от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;
- до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек[2].

Согласно Гражданскому кодексу РФ разрешается создавать следующие организационно-правовые формы МП:

- хозяйственные товарищества и общества,
- производственные кооперативы,
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.[1]

Рассмотрим каждую из форм более подробно, первой из которых будут хозяйственные товарищества и общества. По сути, данная форма включает в себя довольно большое количество подформ (рис. 1), среди которых есть более и менее популярные юридические формы предприятий. Итак, хозяйственные товарищества и общества – это предприятия, которые создаются на основе добровольного соглашения всех участников, при этом они объединяют свои вклады и имущество. Основной целью данных организаций является осуществление хозяйственной или предпринимательской деятельности и получение прибыли. Документами, на основе которых осуществляют свою деятельность хозяйственные товарищества и общества, являются учредительный договор и устав. Однако акционерные общества действуют на основании устава, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью – учредительного договора и устава, а товарищества – только учредительного договора. Классификация хозяйственных товариществ и обществ изображена на рисунке 1. Сравнительная характеристика хозяйственных обществ представлена в таблице 2.

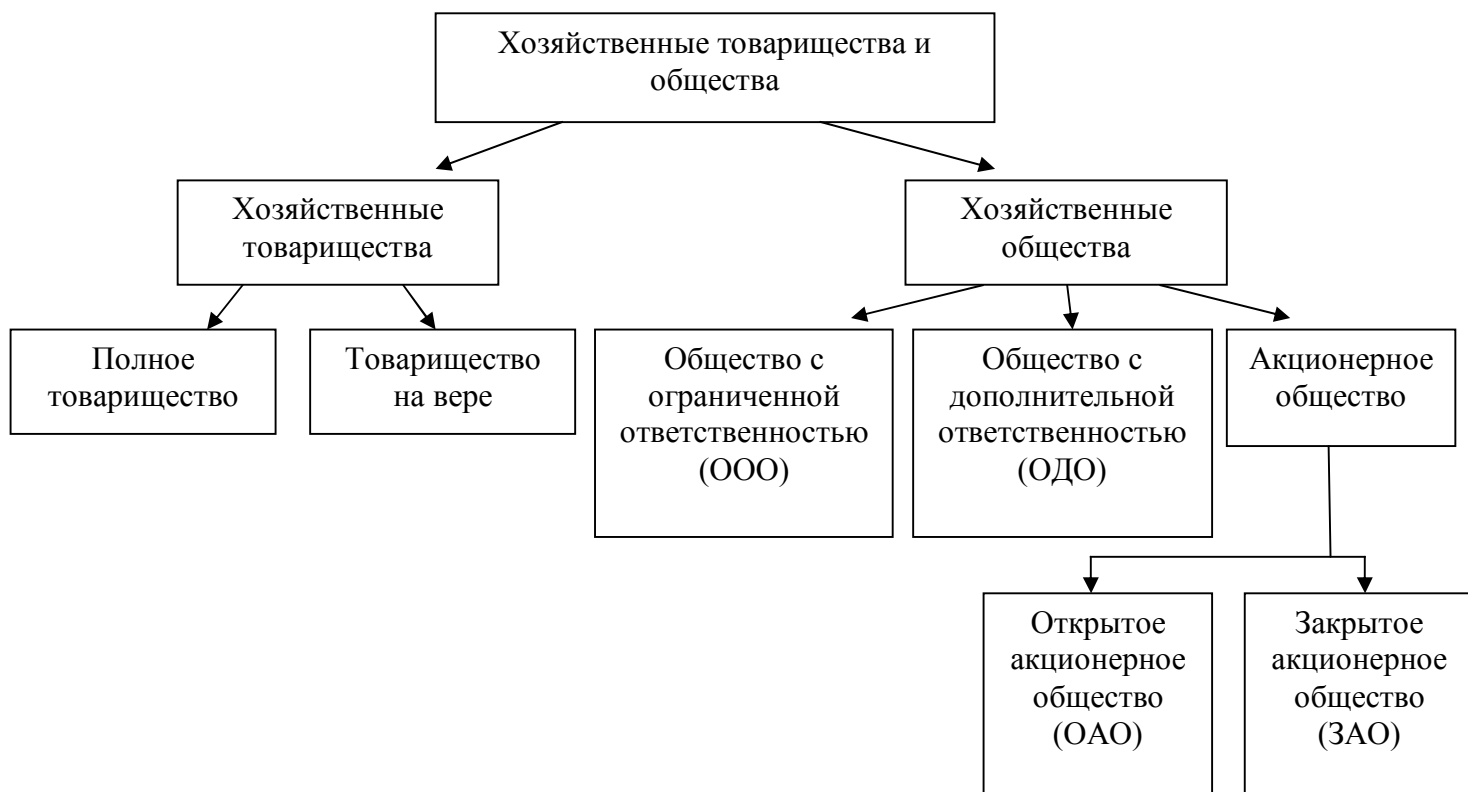


Рис. 1. Классификация хозяйственных товариществ и обществ

Таблица 2

Сравнительная характеристика хозяйственных обществ в соответствии с действующим законодательством

Критерий ОПФ	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Закрытое акционерное Общество (ЗАО)	Открытое акционерное общество (ОАО)
Определение ОПФ	Обществом с ограниченной ответственностью признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.	Обществом с дополнительной ответственностью является учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.	Акционерным обществом (далее - общество) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.	
Учредительные документы	Договор об учреждении и Устав		Устав	
Учредители	Участниками общества могут быть граждане и юридические лица. Число участников общества не должно быть более пятидесяти.		От одного до пятидесяти. Участниками могут быть дееспособные российские и иностранные граждане и юридические лица.	Не ограничено
Минимальный размер УК	Не менее стократной величины МРОТ 10 000 руб.			Не менее тысячекратной суммы МРОТ (100 000 руб.)
Ответственность	Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников.			Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим имуществом.

Следующей формой малого бизнеса является производственный кооператив - объединение граждан для совместной хозяйственной деятельности, основанной на их личном труде и ином участии. Юридические лица могут быть членами кооператива в качестве исключения. Членов кооператива должно быть не менее 5. Первоначальное имущество кооператива формируется из паевых взносов его членов (минимальный размер взносов не определяется). Его члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в порядке, установленном уставом. Каждый член кооператива имеет только один голос, прибыль распределяется в соответствии с трудовым участием его членов (а не пропорционально размерам пая каждого из членов кооператива).

Унитарное предприятие - это государственное или муниципальное предприятие, являющееся коммерческой организацией, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество (имущество неделимо и не может быть распределено по вкладам). Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника. Классификация унитарных предприятий отображена на рисунке 2.



Рис. 2. Классификация унитарных предприятий

Определив организационно-правовую форму малого предприятия, следует выбрать вид или сферу деятельности, в которой предприятие будет выполнять какие-либо работы, предоставлять услуги, производить товар.

В каждой стране малое предпринимательство сталкивается с рядом проблем и отечественный малый бизнес не является исключением.

Во-первых, существуют недоработки в действующем законодательстве, особенно налоговом:

- несовершенство законодательства, противоречивость и запутанность нормативной базы и процедур налогообложения, отсутствие оперативной связи исполнительной и законодательной властей. Для

эффективного взимания налогов необходимо создание автоматизированной системы управления.

- усложненность налоговой системы РФ, т.к. на данный момент в России насчитывается вместе с местными налогами свыше 100 различных налогов и сборов. Требуется существенное упрощение налоговой системы страны, при значительном снижении общего числа налогов и сборов;

- постоянное изменение налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложению капиталов и росту экономики. Необходимо законодательно установить стабильные базовые нормативы ставок и отчислений от основных налогов;

- недостаточно эффективный контроль за сбором налогов, что выражается в сокрытии доходов (т.е. большой доли теневой экономики), вследствие чего, по различным оценкам, бюджетная система РФ недополучает от 30 до 50% налогов;

Кроме того, необходимо дифференцированное налогообложение предпринимательства в зависимости от регионов;

Налогообложение оказывает большое влияние на развитие малого бизнеса и экономики страны в целом, а потому оно требует серьезного реформирования и совершенствования[12].

Вторая проблема, с которой сталкиваются малые предприятия - это нехватка кредитно-финансовых ресурсов. Многие банки переполнены деньгами, декларируют возможность кредитования малого бизнеса, но практически этого не происходит.

Банковскому кредитованию препятствует крайне низкая степень финансовой грамотности потенциальных заемщиков. Представители бизнеса зачастую не думают о кредите как возможном финансировании. Многие из них сетуют не только на высокие проценты, даже на небольшие суммы, плюс сложности с залоговым обеспечением. Личное имущество предприниматели не рискуют отдавать в залог, объясняя это непредсказуемостью жизни.

Индивидуальные предприниматели, которые периодически берут кредиты, также жалуются на трудности. Их доводы просты: бизнесмен в России может заработать в среднем от 5 до 15% годовых в валюте, а процентные ставки по кредитам в валюте не ниже 14 - 15% плюс налоги, аренда. К тому же кредиты в российских банках выдают на короткий срок, за который сложно успеть что-либо сделать, приходится перекредитовываться[13].

Помимо вышеперечисленных трудностей развитию малого бизнеса препятствуют:

- сложность доступа к деловой информации – сведения о продукте, конкуренте и т.п.;
- отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя;

- нестабильность экономической ситуации в стране;
- недобросовестность крупного бизнеса;
- отсутствие явного развития производства.

Учитывая эти факторы, необходимо предпринять меры, которые будут направлены на стимулирование развития малого предпринимательства и его поддержку.

От российских предпринимателей в свою очередь требуется образованность, знание собственного дела, знание законодательства РФ и эффективная деятельность. Поиск новых, так называемых, «голубых океанов» поможет избежать конкуренции на первое время, что позволит предпринимателю не только удержаться на рынке, но и успешно развивать свой бизнес и привлечь новых потребителей.

Используемая литература и источники:

7. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.

8. Федеральный закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс <http://www.consultant.ru/about/software/cons/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.

9. Бок Зи Коу. Экономика Японии. Как она? - М.: Экономика, 2002. – 350 с.

10. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. – 1996, № 7.

11. Всё о малом предпринимательстве: полн. практ. рук. / Под ред. А.В. Касьянова. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. - 544 с..

12. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия. - М.: ГроссМедиа, 2008. — 96 с.

13. Еремченко В., Шаповалова Н. Малый и средний бизнес России. Перспективы развития // В курсе правового дела. – 2007, №10.

14. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 220 с.

15. Пелих А.С. Организация предпринимательской деятельности. - М.: «МарТ», 2003. – 336 с.

16. Рейтер Т. Малый бизнес в строительстве // Промышленно-строительное обозрение. – 2008, №113.

17. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001, № 2.

18. Филина Ф.Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. - М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2009. — 424 с.

19. Шпынова А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт. - М.: ПОЛПРЕД Справочники, 2009. - 156 с.
20. Экономика предприятия (фирмы): учебник / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков [и др.]; науч. ред. В.Я. Горфинкель. – М.: Проспект, 2011. – С.19.
21. Федеральная служба государственной статистики. Малое и среднее предпринимательство в России. – М., 2010.
22. Васильев А.А. Малые предприятия в РФ и за рубежом // Научный журнал «Ретроспективы и перспективы права». Электронный ресурс: <http://rppravo.ru/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
23. Вклад малых предприятий в развитие экономики США. Электронный ресурс: <http://www.imcl.ru/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
24. История малого бизнеса в России. Электронный ресурс: <http://www.bankcreds.ru/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
25. История малого предпринимательства (малого бизнеса). Электронный ресурс <http://www.ubsjournal.com/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
26. История малого предпринимательства в России. Электронный ресурс: <http://www.lawru.net/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
27. Костюк Е.В. Системные составляющие малых предприятий в строительстве. Электронный ресурс: <http://cprsob.ru/>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
28. Малый бизнес в Германии. Электронный ресурс: <http://german-guide.ru>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
29. Малый бизнес: шокирующее сравнение Запада с Россией и Украиной. Электронный ресурс: <http://profi-forex.org>. Дата доступа 11.11-25.11.11.
30. Масляева М. Малый бизнес по-французски. Электронный ресурс: <http://www.openbusiness.ru>. Дата доступа 11.11-25.11.11.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Костина Н.Ф., канд. экон. наук., доцент каф. ФБУиА,
Львова О.О., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современном мире продать можно практически всё. Всем известно, что покупкой и продажей люди занимаются с помощью бизнеса. Правильно определить цену бизнеса важно как для его продажи, так и для стратегического управления успешной компанией. Оценка стоимости стала неотъемлемым инструментом в арсенале современного российского предпринимателя - бизнесмена, финансиста, менеджера.

Необходимость стоимости оценки бизнеса:

1. Оценка бизнеса определяет стоимость предприятия. Многие предприниматели не знают реальную цену своего бизнеса. Для этого и существуют оценочные компании.

2. Оценка бизнеса помогает найти свою нишу на рынке и лучше ориентироваться в своей отрасли. Знать, что требует потребитель, как обстоят дела у конкурентов и коллег, необходимо каждому бизнесмену. Предупрежден – значит, вооружен.

3. Оценка стоимости бизнеса также занимается тем, что выявляет текущее финансовое состояние компании, ставит внутренний «диагноз». Что необходимо для своевременного оздоровления компании.

4. Оценка бизнеса помогает расширить кругозор, информирует о текущей ситуации как в узком, так и в широком коммерческом кругу. Оценка бизнеса предупреждает о том, что все вокруг постоянно меняется: сфера вашей деятельности, экономика государств и всего мира. Вместе с ними постоянные изменения претерпевает и ваш бизнес, каким бы стабильным он ни казался.

5. Регулярно проводимая оценка бизнеса предприятия пригодится в той ситуации, когда необходимо принять срочное решение касательно купли, продажи или объединения бизнеса.

Оценка имущества - это один из тех механизмов, с помощью которых работает рынок. Без института оценки рыночная экономика просто не может существовать.

Итак, существуют 3 подхода к оценке бизнеса: рыночный (сравнительный), затратный и доходный.

Рыночный подход к оценке бизнеса по популярности не знает себе равных. Секрет популярности — в простоте. На Западе при оценке бизнеса в основном используют именно этот подход. Любой оценщик имеет большую базу данных по завершённым сделкам в каждой отрасли и может, применив несколько корректировок, посчитать, сколько стоит предприятие. Однако, в России ситуация состоит по-другому. Прежде всего, недостаточность информации для сравнения: несмотря на 12-летнюю историю приватизации и несколько волн покупок крупных предприятий, мало кто в России владеет базой цен реальных сделок. В основном, ей располагают инвестиционные банки — консультанты, которые проводили сделки. Но даже они редко могут привести более четырех аналогов при оценке бизнеса.

На затратный подход наталкивается каждый бизнесмен, который пытается подключить логику к процессу оценки стоимости своего бизнеса. Идея проста: чтобы узнать, сколько ты стоишь, посчитай, чем ты владеешь. При оценке предприятий затратным методом важно не забывать про моральный износ. Технологии развиваются быстро, и оборудование со значительным ресурсом работоспособности может сильно потерять в цене после выхода на рынок более производительных аналогов. Часто данным методом пользуются для вычисления стоимости убыточного предприятия.

Доходный подход считается самым надежным и точным, но и самым трудоемким. Применяемый здесь для оценки основной метод — дисконтированных денежных потоков — основан на постулатах современной финансовой теории. Предполагается, что потенциальный покупатель не заплатит за бизнес большую сумму, чем текущая стоимость будущих доходов компании. Чтобы ее посчитать, используется дисконтирование по норме доходности, отражающей присущие бизнесу риски — чем они выше, тем выше ставка дисконтирования и тем меньше итоговая стоимость. Метод позволяет учитывать многие факторы, которые вы падают из поля зрения при применении других подходов. Речь идет об особенностях хозяйственного процесса, реальной фактической и потенциальной будущей доходности бизнеса, возможности более эффективного использования активов.

Будущие денежные потоки необходимо тщательно спрогнозировать, утя все возможные изменения на рынке и в самой организации.

Наиболее важна точность прогнозов для небольших компаний. Срок деятельности фирмы, выпускающей один продукт, как правило, ограничен. По мнению специалистов, период, когда она может приносить стабильный доход без существенных дополнительных затрат, — 3 — 5 лет. После этого предприниматель вынужден менять рыночную нишу и фактически строить новый бизнес. Поэтому делать расчеты на десять лет вперед в данном случае бессмысленно. С помощью данного метода можно получить не только реальную стоимость бизнеса, но и понять, куда двигаться дальше.

Бизнес — это не просто явление, с которым мы сталкиваемся ежедневно. Собственный бизнес — это дело, которое составляет значительную часть жизни, обеспечивает настоящее и будущее для собственника и его семьи. Поэтому оценка стоимости бизнеса ни в коем случае не должна восприниматься как простая, нудная и энергозатратная процедура, которую нужно проводить только в крайних случаях. Оценка бизнеса нужна маленьким и большим фирмам, новичкам и опытным коммерсантам, людям с любым образованием и местом проживания. Оценку бизнеса целого предприятия очень нелегко произвести в одиночку, так как в ней существует множество пунктов и подпунктов, подводных камней, которые нужно учитывать и держать в голове. Настоящие эксперты в области оценки стоимости бизнеса всегда готовы ответить на любые, даже самые сложные вопросы, а также дать очень ценные советы по вопросам ведения бизнеса.

Таким образом, можно смело утверждать, что объективная оценка бизнеса — это не только подведение итогов, но и разумный взгляд в будущее.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВЫЯВЛЕНИЕ ИХ

ВЗАИМОСВЯЗИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Максимчук О.В., д-р экон. наук, профессор кафедры ЭУПС,
Выборнова Д.И., соискатель каф. ЭУПС

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Для успешного развития малого предпринимательства, как инновационного вида деятельности необходимо не только развитие его компонентов, но и эффективное их взаимодействие для достижения наилучшего результата. Далее мы попытаемся дать определение каждому из компонентов а также произведём декомпозицию компонентов предпринимательства на составляющие элементы и охарактеризуем каждый из них.

Значение личностных компонентов для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. Создается новый экономический климат для предпринимательства, быстро растет рынок научно-технических разработок. Личностные компоненты предпринимательства можно определить как совокупность личных черт предпринимателя, определяющих его способности к инновационной, рискованной деятельности [1; 78].

Не каждый человек может стать предпринимателем, есть нечто такое, что одним людям позволяет, а другим не даёт возможности успешно включиться в процесс предпринимательской активности. Индивидуальные качества, свойства, характеристики предпринимателя приобретают определяющее значение в его становлении в роли предпринимателя.³⁰ Большинство исследователей проблемы о личностных качествах предпринимателей приходят к выводу, что это люди обладающие склонностью к поиску и внедрению новых идей, изобретений, технологий, люди постоянной инициативы и творчества, неуёмной энергии. Они готовы на разумный, строго рассчитанный риск, т.к. риск является неотъемлемой чертой предпринимательства.

По Владимиру Далю, «предприниматель — это предприимчивый торговец, способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый, решительный, отважный на дела этого рода человек»; С. И. Ожегов в «Словаре русского языка» писал: «предприниматель — капиталист, владелец предприятия, крупный деятель, предприимчивый и практичный человек».

В своих трудах классики экономической теории дали научно-практическое определение сущности и роли предпринимателей в экономической деятельности. Уже в начале XIX в. в их работах

³⁰ Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учеб. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, 2000. – 640с. (76-82с)

выделяются экономические, организационные и психологические признаки предпринимательства. По мнению Ричарда Кантильона, предприниматель — это человек, действующий в условиях риска. Кантильон является родоначальником тезиса о предпринимателе как о хозяйствующем субъекте, принимающем на себя обязанность несения различных рисков из-за неопределенности исхода экономической деятельности.

Адам Смит, внёсший значительный вклад в разработку теории предпринимательства, характеризует предпринимателя как собственника капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи идет на экономический риск и получение прибыли. По мнению ученого, предприниматель большей частью является капиталистом.

Ж. Бодо определяет предпринимателя как лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело, как человека, который планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. Опираясь на современные понятия, это лицо, совмещающее функции собственника капитала и управляющего им. При этом Ж. Бодо указывал на необходимость освоения капиталистом новых знаний для развития своего предприятия.

Ж.Б. Сэй дает оригинальное толкование сущности предпринимателя: это, говорит он, экономический агент, который комбинирует факторы производства, «перетаскивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход). Сэй был сторонником свободного предпринимательства. Он указывал на активный, инновационный характер предпринимательства, связанный не только с поиском, но и с необходимостью создания новых комбинаций факторов производства.

И. Шумпетер считает, что можно характеризовать фигуру предпринимателя при помощи таких понятий, как инициатива, авторитет, дар предвидения и т.п. В то же время он пишет, что предприниматель прежних времен, как правило, сам был не только капиталистом, но также и—с этим очень часто приходится встречаться и сегодня — инженером собственного предприятия или его техническим руководителем. Предприниматель был и в большинстве случаев остается также главным агентом по закупкам и продажам, начальником канцелярии и заведующим отделом кадров. По его мнению, под предпринимателем понимается человек, который открывает свой собственный новый мелкий (малый) бизнес, но при этом не всякий мелкий бизнес является предпринимательским, а только тот, который создает новый рынок, формирует новых покупателей. Предпринимательские предприятия характеризуются прежде всего тем, что они пытаются создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяют и преобразуют ценностные установки.

П. Друкер считает, что предпринимательство имеет свою базу знаний, а знания в предпринимательстве являются средством для

достижения цели. По мнению учёного особым инструментом предпринимателей являются нововведения. Инновационность — особый инструмент предпринимательства, который направлен на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ.

В структуре личностного компонента предпринимательства можно выделить такие составляющие как: психофизиологический элемент, профессионально-квалификационный, творческий, карьерный, а также инновационный элементы.

Таким образом, личностный компонент предпринимательства представляет собой совокупность личных черт предпринимателя, определяющих его способности к управлению бизнесом, включающих в себя психологический, творческий, профессионально-квалификационный, карьерный, а также инновационный аспекты личности.

При этом личностный компонент предпринимательства, как вышеизложенная совокупность аспектов личности, является основным генератором предпринимательского типа мышления.

Уникальность значения личностного компонента предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие элементы экономической компоненты — трудовой, финансовый, ресурсный, информационный. Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост.

Экономический компонент предпринимательства можно охарактеризовать как совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе формирования и развития предпринимательского дохода, приходящие в состояние взаимодействия под влиянием личностного компонента предпринимательства. Составляющими экономического компонента выступают природно-ресурсный, трудовой, информационный, финансовый и потребительский элементы.[2; 176].

Природно-ресурсный элемент экономического компонента предпринимательства отражает влияние природных условий на производственные процессы, использование в бизнесе природных источников сырья и энергии, полезных ископаемых, земельных и водных ресурсов, воздушного бассейна, природной флоры и фауны. Природная среда воплощает возможность вовлечения в производство определенных видов и объемов природных богатств, превращаемых в сырьевой материал, из которого изготавливается все многообразие материально-вещественных продуктов производства.

Трудовой элемент экономического компонента предпринимательства выражается в затратах физической и умственной энергии, в количестве работников и затратах труда, в качестве и эффективности их труда, в трудовой отдаче. Все участники, прямо или косвенно задействованные в

предпринимательской деятельности, вносят в него свой труд, а от этого общего труда зависит и её конечный результат.

Одним из ключевых элементов экономического компонента предпринимательства является информация. Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения проблем, стоящих перед субъектом малого предпринимательства. Предприниматель находится в постоянном поиске наиболее рациональных решений, и для принятия эффективного управленческого решения необходимо владеть достоверной информацией о ситуации на рынке, конкурентах, о больших и малых изменениях в технике, технологии, организации бизнеса.

Финансовый элемент экономического компонента предпринимательства включает в себя такие условия как доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также суммы заемных средств, к которым готов обратиться предприниматель для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Понятием «потребительский элемент» в контексте нашего диссертационного исследования условимся считать такие условия рыночной конъюнктуры как предложения товаров и спрос на них; виды товаров, которые могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут истратить на эти покупки; избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т.е. на их возможности приобретения товаров. Также сюда мы отнесём и стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде, образ жизни потребителей, отношение к размеру заработной платы и к условиям труда, предлагаемым бизнесом.

Организационно-управленческий компонент предпринимательства можно определить как совокупность таких элементов как: выбор организационно-правовой формы предприятия малого бизнеса, выбор организационной структуры управления предприятием, выбор стиля управления, направление государственной политики по отношению к малому бизнесу; состоящую во взаимодействии с личностным и экономическим компонентами предпринимательства.

Элемент выбора организационно-правовой формы предприятия малого бизнеса играет ключевую роль в структуре организационно-управленческого компонента предпринимательства. От того, в какой форме будет организован бизнес, будет зависеть многое: от вида и размеров налогов, которые нужно будет платить, до взаимоотношений с партнёрами и различными государственными органами.

Создание организационной структуры предприятия также является важным элементом организационно-управленческого компонента предпринимательства. Для российского малого бизнеса наиболее простой является структура фирмы, находящейся в единоличном владении. Такая фирма обычно управляется собственником, который берет на себя весь

риск предпринимательства. Глава фирмы нередко сам занимается бухгалтерским учетом, сбытом и снабжением, ценами и рекламой. Многое при этом зависит от его целеустремленности и работоспособности.

Выбор стиля управления является необходимой составляющей организационно-управленческого компонента малого предпринимательства. Стиль управления — это совокупность наиболее характерных и устойчивых приемов, используемых в процессе управленческой деятельности. Основные стили управления — это авторитарный, либеральный и демократический.

Практически во всех странах с рыночной экономикой существует развитое законодательство, направленное на поддержку малого бизнеса. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса выделилась в самостоятельную часть государственной экономической политики. Здесь имеется в виду наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий; защита предпринимателя от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности отечественных предпринимателей с зарубежными. Рассмотренные выше компоненты малого предпринимательства находятся в отношениях и связях друг с другом, тем самым образуя целостность, единство.

На наш взгляд, во главе этой целостности стоит личностный компонент предпринимательства, т.к. именно из него вытекают экономический и организационно-управленческий компоненты. Значение личностного компонента трудно переоценить, именно благодаря ему приходят во взаимодействие элементы экономического компонента. Инициатива, риск и умение предпринимателя, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать экономические ресурсы, стимулировать экономический рост. На основе личностного компонента формируется и организационно-управленческий компонент предпринимательства: такие решения как выбор стиля управления, организационно-правовой формы бизнеса напрямую обусловлены личностью предпринимательства, его организаторскими способностями, умением принимать правильные управленческие решения. В свою очередь, экономический и организационный элементы предпринимательства взаимообусловлены друг другом и взаимозависимы, т.е. экономические элементы не образуют сами по себе функционирование предпринимательской деятельности, для этого необходим организационно-управленческий компонент, приводящий эту совокупность экономических ресурсов в упорядоченный и законодательно регулируемый механизм. Но в свою очередь организационно-управленческий компонент не может существовать без экономической составляющей бизнеса.[3;97]

Рассмотренные выше компоненты образуют систему компонентов предпринимательства, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые выступают основой для развития малого предпринимательства. Данная система как мы выяснили обладает свойством синергичности, как необходимым условием для достижения максимального эффекта деятельности системы, который достигается только в случае максимальной эффективности совместного функционирования её элементов для достижения общей цели.

Используемая литература

1. Бусыгин А. В. Предпринимательство: Учеб. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, 2000. – 640 с.
2. Шейнин Э.Я. Предпринимательство и бизнес. Учебные пособие. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2002. – 458 с.
3. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебник. – 2-е изд., перераб. и дополн. - ИНФРА-М, 2005. – 643 с.

***ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА***

ЗНАЧЕНИЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ

Бриштен С.В., ассистент кафедры ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одной из важнейших проблем, стоящих перед российскими вузами является повышение качества профессиональной подготовки выпускников. Среди различных путей ее решения особое место занимает совершенствование форм и методов обучения. В решении этой сложной и многоплановой проблемы главного внимания заслуживает организация и методики проведения практических занятий. Внедрение в учебный процесс обучающих, ситуационных задач, тестовых заданий повысило эффективность таких занятий, однако, до настоящего времени не получил широкого распространения метод, значение которого в формировании профессиональных умений нельзя недооценить - деловые игры. Во многих странах этот метод широко используется для подготовки профессионалов-менеджеров руководителей фирм, организаторов производства, врачей и т.д.

Принцип игровых ситуаций в обучении не является новым, по существу ситуационные задачи, которые прочно вошли в арсенал методических средств, являются предварительным этапом к деловым играм. В основе ее лежит сценарий, воспроизводящий подробно ситуацию профессиональной деятельности специалиста. Каждый участник игры получает и выполняет свою должностную функцию-роль. Исходная ситуация объясняется преподавателем устно или сообщается в письменной форме. Развитие ее обеспечивается последовательным введением дополнительных условий, ставящих перед участниками игры новые задачи, которые следует оперативно решать. Эффективность игры во многом определяется преподавателем. Он должен направлять ее ход, уточнять неясности, разрешать возникающие проблемы и недоразумения, выступать арбитром при расхождении мнений, вносить коррективы в неверные решения.

Деловые игры обладают большими обучающими, контролирующими и воспитательными возможностями. Исполнение каждым студентом своей роли позволяет ему не только повторить и закрепить приобретенные знания, но формирует умение выразить их в конкретной ситуации, максимально приближенной к реальным условиям.

Динамика игры порождает высокую творческую активность участников, которая вызывает эмоциональный подъем, способствующий повышению уровня усвоения учебного материала - его осмыслению и запоминанию, развивает мышление и обучение. Деловая игра учит коллективным действиям, необходимым в практической профессиональной деятельности провизора. В процессе игры, как и в

жизни, возможны ошибочные решения, которые быстро выявляются самими студентами. Такой контроль естественен, корректен, не вызывает отрицательных эмоций, объективен поскольку отражает коллективное мышление.

Таким образом, деловая игра является эффективным методом формирования профессиональных навыков и умений у студентов и способствует повышению качества подготовки специалистов.

Используемая литература:

1. Вербицкий А.А. Активное обучение в высшей школе. – М.: Высшая школа, 1991.
2. Вербицкий А.А. Деловая игра как метод активного обучения // Современная высшая школа. 2002. №3.
3. Панина Т., Вавилова Л. Современные способы активизации обучения: Учеб. пособие. - М.: Академия, 2007.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ

Бриштен С.В., ассистент кафедры ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современная ориентация образования на формирование компетенций как готовности и способности к деятельности и общению предполагает создание дидактических и психологических условий, в которых обучающийся может проявить не только интеллектуальную и познавательную активность, но и личностную социальную позицию, свою индивидуальность, выразить себя как субъект обучения.

В настоящее время перед преподавателями стоит проблема, как повысить интерес студентов. Одна из причин потери интереса - это непригодность ряда традиционно применяемых приемов обучения для нынешнего контингента обучаемых: ведь у нашей молодежи сегодня сильно развито чувство самосознания и собственного достоинства, она о многом имеет представление, поэтому занятия, базирующиеся на авторитарном режиме, приказе вызывают лишь раздражение и скуку - они неприемлемы. Это побуждает искать новые методы и средства обучения, способствующие развитию интереса к предмету, воплощающие в себе идеи высокой взаимности требовательности и уважения, опирающиеся на возросшую самостоятельность учащихся и, наконец, значительно расширяющие и обогащающие методический арсенал учителя, поскольку известно, что постоянство - враг интереса.

При активном обучении студент в большей степени становится субъектом учебной деятельности, вступает в диалог с преподавателем,

активно участвует в познавательном процессе, выполняя творческие, поисковые, проблемные задания. Одной из приоритетных задач современности является создание необходимых и полноценных условий для личностного развития каждого студента. Поэтому использование активных форм обучения является основой развития познавательной компетентности студентов. Активные и познавательные способности формируются и развиваются в процессе познавательной деятельности, когда обучаемый не просто слушатель, а активный участник в познавательном процессе, своим трудом добывает знания,- эти знания более прочные.

В Концепции модернизации российского образования обозначено, что новое качество образования - это «ориентация образования не только на усвоение обучающимся суммы знаний, но и на развитие его личности, его познавательных способностей, получение опыта самостоятельной деятельности и личной ответственности, формирование ключевых компетенций. Организуя учебную деятельность, я хочу решить ряд следующих задач: обучить своих студентов умению сделать выбор, научить, не только понимать предложенные учителем цели, но и формировать их самому. Моя цель - дать возможность каждому студенту, независимо от его способностей, получать знания и умения, соответствующие его индивидуальным возможностям.

Отмечу главное: человек включается в деятельность только при появлении мотива участвовать в ней. Мотив - это либо кратковременное состояние, либо стабильное качество личности. Характер и результат познавательной деятельности зависит от того, какой мотив возобладает, станет решающим. Задача преподавателя заключается как раз в том, чтобы обеспечить возникновение, сохранение и преобладание мотивов учебно-познавательной деятельности. С этой целью как раз используют стимулы, то есть внешние побудители определенной деятельности. Студенты различаются не только наклонностями, но и знаниями, умениями, способностями. Особое внимание я уделяю тем, кто умеет обобщать, выделять главное, отыскивать нестандартные решения. Моя задача - поддерживать постоянный интерес к предмету. Они не терпят простоя и всегда должны быть загружены, но в группе есть и другие студенты - со средней и хорошей успеваемостью, с ними приходится возиться больше всего. Их надо «почувствовать», суметь вовремя заметить малейший рост, научить видеть закономерности, мыслить быстро и абстрактно. Есть и третья группа студентов- с низкой успеваемостью, не уверенные в своих знаниях, не умеющие их применять. Моя основная задача по отношению к группе - укрепление в обучаемых уверенности в своих силах, развитие инициативы.

Преобладающие методы обучения, которые я считаю необходимо использовать – это познание через самостоятельную деятельность в ходе опережающей работы с учебником, проведение практических работ, выполнение заданий определенного уровня.

Система обучения включает следующие направления:

- методы мотивации и стимулирования деятельности учащихся;
- методика диалогического взаимодействия учителя и ученика на уроке развивающего обучения.

В основе данной системы положены следующие принципы: научить самостоятельности, умению планировать свою деятельность; развивающую волю и целеустремленность ориентируя на зону ближайшего развития - заметить и не пропустить малейший успех, закрепить его и идти дальше и выше; учету результатов учебной деятельности через систему заданий и накопительную систему оценок; диалогичности и сотрудничеству - преподаватель рядом со студентами и вместе решает все проблемы.

Активная познавательная деятельность обеспечивает раскрытие новых возможностей обучающихся, является необходимым условием для становления компетентностей.

Методика активизации познавательного интереса на специальных предметах способствует формированию устойчивого познавательного интереса, положительно влияет на качество знаний студентов и характеризуется:

- сознательным стремлением овладеть знаниями и умениями;
- осознанием нужности профессионального образования;
- наличием познавательного интереса.

В заключении хочется отметить результативность активных форм обучения. Внедрение таких методов дает обучающемуся:

- опыт активного освоения учебного содержания во взаимодействии с учебным окружением;
- развитие личностной рефлексии;
- развитие толерантности;
- освоение нового опыта учебного взаимодействия.

Используемая литература:

1. М.П. Горчакова – Сибирская. Инновации в профессиональном образовании. Педагогические технологии. - Санкт-Петербург, Москва. 2000.
2. Т.С.Панина, Л.В.Вавилова. Современные способы активизации обучения» - АСАДЕМА, Москва. 2006.
3. А.Б. Гин «Приемы педагогической техники. Учебная книга. 2007.
4. Шадриков В.Д. Познавательные процессы и способности в обучении. –Москва: Просвещение. 2005.
5. Штагер Е.В., Пышной А.М. К проблеме повышения уровня познавательной активности студентов технических университетов // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 10 – С. 52-52.

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА: ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Бриштен С.В., ассистент кафедры ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Большинство современных методов обучения персонала, которые в настоящий момент активно используются в России или только начинают использоваться, впервые появились на Западе, поэтому и для успешной реализации тех или иных методов российские специалисты перенимают опыт западных коллег, адаптируя технологию под российский рынок.

В настоящее время все более активно начинают входить в российскую практику современные методы обучения персонала, перекочевавшие с Запада. К числу таких методов относятся: дистанционное обучение, наставничество, обучение действием, обучение в рабочих группах, метафорическая игра, обучение по методу «Shadowing», обучение по методу «Secondment», обучение по методу «buddying».

О распространенности тех или иных методов обучения в России и на Западе свидетельствуют статистические данные (источник: <http://www.ubo.ru> и (1)), представленные в таблице:

МЕТОДЫ	Российские компании:	Западные компании:
1. Дистанционное обучение	37 %	54 %
2. Наставничество	78 %	72 %
3. Обучение действием	56 %	70 %
4. Рабочие группы	60 %	65 %
5. Обучение методом «shadowing»	1 %	71 %
6. Обучение методом «secondment»	1 %	65 %
7. Обучение методом «buddying»	5 %	85 %
8. Ротация	3 %	71 %
9. Баскет – метод	1 %	60 %

Первые два метода: дистанционное обучение и наставничество известны и получили широкое применение при подготовке персонала российскими компаниями, о чем свидетельствуют статистические данные таблицы. Поэтому в своей статье хотелось бы уделить внимание методам, которые пока не получили распространения в России, но широко используются и дают хорошие результаты западными компаниями.

Обучение действием («action learning») позволяет наиболее эффективно решать возникшие организационные проблемы, разрабатывать структуру и динамику организационных изменений. Технология «action learning» является одним из самых популярных и эффективных способов обучения менеджеров без отрыва от повседневной работы. Он широко

применяется в организациях по всему миру. Длительность одного цикла составляет от 3 до 12 месяцев. Число участников одной группы, как правило, не превышает шести сотрудников. В данном подходе применяется сочетание регулярного анализа ситуации и постановка целей, продумывание шагов по их достижению с периодами реальных действий, осуществления запланированных шагов. Участники работают над реальными задачами, а не над упражнениями или искусственными ситуациями. Главная цель «action learning» – преодолеть разрыв между тем, что «говорят» в организации, и тем, что в ней «делают».

Преимущества обучения действием:

- Развитие у менеджеров навыков принятия решений;
- Развитие навыков планирования и постановки целей;
- Возможность решать производственные задачи;
- Реальная возможность перейти от «слов» к «делу».

Обучение в рабочих группах. В рабочих ситуациях, когда необходимо найти способы решения производственной ситуации используется метод формирования рабочих групп. Этот метод широко применяется в Японии и Германии, меньшую популярность он приобрел в США и Европе.

Максимальный состав рабочей группы должен достигать 9 человек. Участниками такой группы могут быть специалисты любого уровня: от линейного сотрудника до менеджера высшего звена. Перед специалистами ставится определенная задача, которую им нужно решить за конкретный промежуток времени. В рабочей группе выбирают ответственного, который определяет количество участников, организывает встречи, составляет протоколы и фиксирует итоговые решения группы. Группа в свою очередь разрабатывает алгоритм действий для эффективного решения поставленной задачи, а также определяет сроки ее реализации.

Отличие от метода «обучение действием» заключается в том, что рабочая группа выносит только свои решения в форме шагов достижения цели. Предложение, сформулированное участниками, передается на рассмотрение руководству компании. Руководство компании может принять во внимание решение группы или отклонить их предложение.

Преимущества работы в группах:

- Развитие самостоятельности сотрудников;
- Формирование у сотрудников навыка принятия решения;
- Повышение мотивации сотрудников за счет того, что они осознают степень своего влияния на ситуацию внутри организации.

Баскет – метод. Это метод обучения на основе имитации ситуаций, часто встречающихся в практике работы руководителей. Обучаемому предлагают выступить в роли руководителя, которому требуется в срочном порядке разобрать накопившиеся на его столе деловые бумаги (корреспонденцию, докладные записки, отчеты, факсы, телефонограммы и т.д.), предприняв по ним определенные действия. Кроме того, он получает всю необходимую информацию об организации и о руководителе, от лица которого ему приходится выступать. Упражнение можно усложнить,

включив в него телефонные звонки, визиты разных людей, незапланированные встречи, экстренные ситуации и т.п.

В ходе самостоятельной работы слушатель должен проанализировать каждый документ, упорядочить всю предложенную информацию, выявить наиболее острые проблемы, установить, какая информация является наиболее существенной, и на основе этого анализа принять решения по предложенным материалам и подготовить соответствующие документы для решения поставленных проблем.

Возможности данного метода: он развивает способность к анализу, систематизации и отбору наиболее важных факторов и их классификации с учетом важности и срочности, к формулированию путей решения разных проблем. Преимущества метода: высокий уровень мотивации участников и высокая их включенность в решение поставленных задач. Баскет-метод позволяет оценить способность кандидата к работе с информацией, к ее распределению по степени важности, срочности, приоритетности и умение принимать решения на основе имеющейся информации.

Ротация представляет собой метод самостоятельного обучения, при котором сотрудник временно перемещается на другую должность с целью приобретения новых навыков. Ротация широко применяется предприятиями, требующими от работников поливалентной квалификации, т.е. владения несколькими профессиями. Преимущества метода ротация:

- оказывает положительное влияние на мотивацию сотрудника;
- помогает преодолевать стресс, вызываемый однообразными производственными функциями;
- расширяет социальные контакты на рабочем месте.

Обучение по методу Shadowing сейчас активно используется на Западе, а именно в Великобритании (его активно применяют 71% английских компаний). Дословный перевод этого термина – «бытие тенью». Использовать такую форму обучения можно для всех уровней персонала. Схема работы очень проста. Например, молодого сотрудника решили повысить в должности до уровня линейного руководителя. Компания предоставляет ему возможность около двух дней (не меньше) побыть «тенью» действующего руководителя. В роли «тени» такой сотрудник наблюдает и фиксирует моменты, в течение всего времени работы. Таким образом, сотрудник становится свидетелем «двух дней из жизни менеджера», получает информацию о том, какие особенности есть у выбранной им карьеры, каких знаний и навыков ему не хватает, какие задачи ему предстоит решать. После проведенной работы с сотрудником проводится дополнительное интервью о тех выводах, которые он для себя сделал.

Этот метод можно использовать, если сотрудник хочет переквалифицироваться на другую специальность - и двух дней хватает на то, чтобы определиться в выбранной профессии. Данную форму обучения можно использовать в процессе адаптации новых сотрудников. Например,

в течение двух дней такой сотрудник становится «тенью» успешного специалиста и погружается в изучение всего процесса работы. Применяя shadowing можно улучшить интеграцию внутри компании и повысить согласованность действий между специалистами различных подразделений. В России метод shadowing сейчас активно применяется в аудиторских компаниях. Преимущества применения метода Shadowing:

— убыстряется процесс адаптации сотрудника к новому виду деятельности;

— компания улучшает свой имидж посредством демонстрацию своей активной позиции по развитию персонала;

— у сотрудника появляется возможность погрузиться в «реальную» обстановку.

Обучение по методу Secondment. Данный метод также активно используется в английских компаниях. Дословный перевод термина «secondment» – командирование. Такая форма является разновидностью ротации персонала, при которой сотрудника «командируют» на другое место работы (в другой отдел или подразделение) на время, а потом он возвращается к своим прежним обязанностям. Особенно этот метод приветствуют компании с плоской структурой, где ограничены возможности продвижения сотрудников и, как следствие, развитие у них дополнительных навыков. Временное перемещение сотрудников может быть как краткосрочным (около 100 часов рабочего времени), так и более длительным (до года). Secondment – это метод развития персонала, в результате которого сотрудники осваивают новые навыки и приобретают новые знания.

Метод «secondment» практически не известен в нашей стране, соответственно нет точных данных о его эффективности в рамках российских компаний, не отработан механизм замещения сотрудника или группы, отправляемых в командировку. Преимущества применения метода Secondment:

— Личностное развитие сотрудников;

— Укрепление командной работы;

— Улучшение навыков межличностного общения.

Обучение по методу «buddying». Суть метода заключается в том, что за специалистом закрепляется «buddy», партнер. Его задача – предоставлять постоянную обратную связь о действиях и решениях того сотрудника, за кем он закреплен. Иногда бывает очень полезно взглянуть на свои действия и реакции со стороны, «buddy» предоставляет такую возможность. Метод buddying основан на предоставлении информации или объективной и честной обратной связи при выполнении задач в первую очередь, связанных с освоением новых навыков, во вторую очередь связанных с выполнением текущих профессиональных обязанностей.

От наставничества buddying отличается тем, что его участники абсолютно равноправны. В такой форме работы нет «старшего» и «младшего», наставника и подопечного, обучающегося и обучаемого.

Обратную связь можно предоставлять после совещаний, планерок, дискуссий, телефонных переговоров. Хочется отметить, что такая система требует постоянного контроля со стороны службы персонала.

Несмотря на то, что метод «buddying» сравнительно недавно появился на российском рынке, он стал широко применяться в компаниях, где адаптация сотрудников предполагает закрепление «наставника»

Преимущества применения метода Buddying:

— возможность сотруднику получить объективную информацию о своей работе;

— возможность сотрудника наметить точки личностного и профессионального роста, а также увидеть недостатки и исправить их;

— создать интерактивное общение, улучшить навыки межличностного взаимодействия.

В данной статье представлен далеко не полный список методов обучения персонала. Но, на мой взгляд, описанные методы имеют наибольшее будущее при подготовке персонала в России.

Используемая литература:

1. Сырых. О. Современные технологии и методы внутрикорпоративного обучения персонала. www.4dk.ru

2. Сырых. О. Обучение персонала методом job shadowing. www.k-portal.ru

3. Ужакина. Ю. Экзотичные методы обучения и развития персонала. www.ubo.ru

4. Ужакина. Ю. Бытие тенью. www.trainings.ru

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ РАБОТНИКОВ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Борисова Н.И., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Вернигора Т.А., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Для России проблемы социальной ответственности предприятий в чем-то знакомы и понятны, но в чем-то абсолютно новы. В недавнем прошлом на предприятиях лежала существенная доля всей работы по социальной защите населения. В советское время обеспечение социальными благами через предприятие являлось общепризнанным: здравоохранение, жилье, еда, праздники, образование, право на пенсию предоставлялись через предприятие. В начале 1990-х годов в России основная масса людей пользовалась услугами социальной сферы предприятий: 42 млн. человек жили в домах ведомственного фонда, 31 млн

детей обслуживались детскими садами, яслями, которые находились в ведении предприятий и ведомств, около 2,5 млн. детей ежегодно отдыхали в ведомственных пионерских лагерях. Каждый пятый житель России пользовался услугами ведомственного здравоохранения. Однако надо отметить, что финансирование социальной сферы предприятий осуществляло государство, а не сами предприятия за счет своей прибыли.

С началом экономических реформ в России большинство социальных объектов оказалось для промышленных предприятий непосильным грузом. Соображения экономической эффективности, обеспечение выживания и прибыльности вышли на первое место. Резкое сокращение бюджетов предприятий в начале периода реформ не могло не отразиться на проведении социальных программ. Многим предприятиям пришлось пройти через болезненный период выведения социально-культурных объектов со своих балансов. Особенная сложность этого процесса заключалась в том, что многие крупные предприятия исторически являлись градообразующими. Жизнь всего города зависела от того, насколько полно и регулярно крупнейшее городское предприятие финансирует бытовую сферу [1].

Соблюдение норм социальной защиты работников предприятия на должном уровне позволит предприятию снизить текучесть кадров, участвовать в государственных программах развития, что также будет способствовать повышению эффективности производства, стабилизации социальной ситуации и увеличению прибыли предприятия. Итак, интересы работников и руководства на предприятии тесно взаимосвязаны, так как размер прибыли и производительности труда работников на предприятии находится в прямой зависимости от уровня социальной защищенности работников. Следовательно, взаимодействие рыночных отношений и социальной защиты необходимо учитывать не только на уровне всего общества, но и на уровне социальных групп, конкретных рабочих коллективов (предприятий), семьи и индивида. Главная цель социальной защиты состоит в том, чтобы оказать необходимую помощь конкретному человеку в сложной жизненной ситуации.

Грамотно построенная социальная защита работников в российских компаниях может и должна решать проблемы, с которыми неизбежно сталкивается любой быстро развивающийся бизнес, прежде всего, в сфере управления персоналом.

Система социальных выплат и гарантий выполняет сложный комплекс функций, выступая в качестве определенных механизмов: социальной помощи и защиты работников, привлечения и удержания работников, повышения социально-экономических результатов работы и конкурентоспособности предприятия, индивидуального стимулирования труда, инвестирования в кадры, «рычага» управления трудовым коллективом, компенсации низкой заработной платы.

Дифференциация социальных выплат на предприятии (различия в качестве и количестве доступных выплат) служат индикатором социальной

стратификации на предприятии, показателем принадлежности сотрудника к той, или иной статусной группе. Обычно, приоритетными группами в получении социальных выплат и гарантий являются менеджеры предприятия, квалифицированные специалисты, опытные работники со стажем, «незащищенные» группы, такие как пенсионеры, инвалиды, матери-одиночки, молодые работники. [4].

Отношение работников предприятий к существующим практикам предоставления социальных выплат и гарантий в незначительной степени дифференцируется в зависимости от выделенных моделей. Работники, как правило, не обладают полной и достоверной информацией об объеме и процедурах получения тех или иных выплат и гарантий. Информация распространяется по неформальным каналам, в устной форме.

В сравнении с заработной платой, как частью компенсационного пакета, социальные выплаты остаются менее значимыми. Большинство работников рассматривает социальные выплаты как форму социальной поддержки работника, а не механизма мотивации. Вследствие этого, большая часть работников, достаточным условием получения социальных выплат считает фактическую принадлежность к предприятию. Проявление инициативы, творческого начала, ответственности, как правило, не воспринимается в качестве необходимого фактора получения социальных выплат и гарантий.

Механизмы социальных выплат и гарантий представляют собой примеры адаптационных стратегий российских предприятий в новых условиях. Среди них преобладающей является стратегия сочетания элементов как советской компенсационной системы, так и типичных западных социальных программ. Необходимость такого сочетания на современном этапе оправдывается необходимостью действовать в соответствии с рыночными механизмами и укоренившимися в сознании работников представлениями о предприятии как экономическом субъекте, «производящем» социальные услуги.

Существующие практики предоставления социальных выплат во многом носят эклектичный, несистематизированный характер. И это основная проблема, характеризующая состояние социальной политики на предприятиях. В особенности данное замечание касается предприятий нового частного сектора, где объем и условия социальных выплат определяются собственником, как правило, «на словах» в кругу «приближенных», поэтому для большинства работников частного сектора выплаты, и даже информация о возможности их получения остаются недоступными. Хотя, следует отметить, что в определенной степени проблема бессистемности социальных выплат касается и предприятий, где объем и условия предоставления социальных выплат закреплены в коллективном договоре или другом документе [5].

Создание эффективной модели предоставления социальных выплат и гарантий, в первую очередь, предполагает реализацию следующих положений: четкое формулирование задач социальной политики

предприятия; определение основных потребностей предполагаемых получателей социальных гарантий; закрепление механизмов и условий предоставления социальных выплат; информирование о существующих возможностях получения выплат; ориентация социальных программ на долгосрочные цели; интегрирование системы социальных выплат в качестве элемента корпоративной культуры предприятия; разработка мониторинга эффективности, позволяющего оценивать экономический и социальный эффект системы предоставления социальных выплат работникам. Комплекс данных мер позволит разработать эффективную систему социальных выплат и гарантий, отвечающую условиям современного российского общества [2].

Социальная защита трудоспособного населения должна предусматривать создание условий, обеспечивающих баланс прав, обязанностей и интересов граждан, когда человек сможет в полной мере реализовать способность к экономической самостоятельности, при этом не ущемляя интересы сограждан и участвуя в социальном вспомоществовании нуждающимся лицам. Труд, его вознаграждение и как результат денежные сбережения, приобретенные ценные бумаги и недвижимость должны стать основными источниками доходов и социального благополучия человека, и никто не имеет право посягать на них.

Социальная защита трудоспособного населения должна предусматривать механизмы, обеспечивающие гражданам Российской Федерации защиту от социальных рисков, препятствующих:

- эффективной занятости человека;
- предоставлению регламентированных дополнительных гарантий занятости отдельным категориям населения, которые нуждаются в особой социальной защите и испытывают трудности в поиске работы, в том числе:
 - ✓ молодежи;
 - ✓ одиноким и многодетным родителям, воспитывающим несовершеннолетних детей или детей-инвалидов;
 - ✓ лицам предпенсионного возраста;
 - ✓ военнослужащим, уволенным в запас;
 - ✓ бывшим воинам – участникам военных конфликтов;
 - ✓ инвалидам; лицам, пострадавшим в результате техногенных и природных катастроф, а также пострадавшим в военных конфликтах;
 - ✓ лицам, продолжительное время не имеющим работы;
 - ✓ лицам, отбывающим наказание или находившимся на принудительном лечении по решению суда;
- выплате и получению заработной платы и всех видов социальных пособий в размерах и сроках, предусмотренных российским законодательством;
- охране здоровья работающих и профилактике неблагоприятных условий их труда;

- оказанию и получению материальной и иной помощи лицам, попавшим в кризисные материальные и социально-бытовые ситуации;
- равноправию женщин во всех вопросах социальной жизни. В первую очередь речь идет о полном фактическом равенстве в оплате труда, продвижении по службе, доступе к образованию, научной деятельности, культуре и спорту. Должны быть разработаны специальные меры в целях повышения участия женщин в органах государственной власти всех ветвей и уровней, в работе муниципальных структур, деятельности общественных организаций, средств информации, содействия усилению их вовлечению в деловую активность. Особое внимание необходимо уделять женщинам-матерям и готовящимся ими стать. У этих женщин многократно возрастают многообразные социальные риски, и это следует предусмотреть в их социальной защите;
- реализации молодежью своего потенциала в образовательном, научном, культурном и спортивном плане [5].

Использованная литература:

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – 5-е изд., доп. - М.:Норма, 2005. – 416 с.
2. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России : Учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2005.
3. Информационное письмо первого заместителя Генерального прокурора от 23 января 2006 г. № 7/2-32д-2005 О состоянии исполнения норм законодательства, регулирующего вопросы выплаты заработной платы, и практике прокурорского реагирования в этой сфере.
4. Сабельфельд Т. Защита трудовых прав работников // Законность. - 2008. - № 11. - С. 49-51.
5. Сидорина Т.Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // журнале исследований социальной политики. 2007. № 3. С. 319-334.
6. Трудовой кодекс РФ по состоянию на 26.04.2010 года, Омега-Л, 2010.–188 с.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА В РОССИИ

Борисов А.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Дорофеева Л.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время в Российской Федерации мы имеем дело с эпидемией сверхсмертности и чрезвычайно низкой рождаемости: Россия вымирает. Это требует определить ситуацию как чрезвычайную, как демографическую катастрофу и цивилизационный вызов народам России и

самому будущему нашей страны. Если мы ничего не будем предпринимать, то уже в ближайшие десятилетия станем свидетелями исчезновения России с карты мира по демографическим основаниям.

В России воспроизводится сверхсмертность: у нас умирает 2,3 млн. человек в год, в пересчете на 100 тыс. населения — в 2 раза больше, чем в Европе и США. В 3 раза у нас больше, чем в среднем по миру, самоубийц (40 на 100 тыс. населения) и по этому показателю мы занимаем первое место в мире. Продолжительность жизни мужчины в России — составляет неполные 59 лет — ниже, чем в Египте (Африка) и Боливии (Латинская Америка). В то же время: в Японии — 77 лет и 4 месяца, в Швеции — 77 лет, в Великобритании — 75, во Франции — 74,5, в Германии — 74,4, в США — 74. При этом надо учитывать то, что в конце 1960-х годов в СССР благодаря развитию советской медицины продолжительность жизни достигла уровня ведущих западных стран [1].

Что из этого следует? Во-первых, то, что Россия занимает 6-е место в мире по темпам сокращения численности населения среди 39 стран, где число жителей составляет 140 тыс. человек и более. Россию опережают только Эстония, Болгария, Украина, Грузия и Гайана. Но по масштабам потерь Россия на первом месте. В итоге, согласно прогнозам, выполненным в 2000 г. службой народонаселения ООН, к середине настоящего столетия численность населения России может оказаться меньше 100 млн. человек.

Демографическая катастрофа означает, что в России произошёл слом общественного воспроизводства и началась почти уже необратимая депопуляция страны. Дальнейшее бездействие руководства Российской Федерации и самого населения страны означает признание демографической катастрофы как нормы и утверждение курса на вымирание и гибель России.

Преодоление демографической катастрофы и достижение демографической гармонии невозможно без правильного определения демографической проблемы, то есть реальных причин сверхсмертности и сверхнизкой рождаемости и оснований для демографических перспектив страны. Устойчивое воспроизводство в дальнейшем возможно исключительно в системе специально организуемого долгосрочного и полномасштабного цивилизационного развития.

На основе данных аспектов демографическую проблему в целом возможно сформулировать следующим образом: продление традиционных и естественных для руководства и населения моделей, укладов и принципов жизни уже со второй половины прошлого века является невозможным и необходимо проектирование принципиально новых механизмов общественного воспроизводства и развития в рамках планирования в России общемирового цивилизационного сдвига (прорыва или рывка), а также выработки и усвоения принципиально нового неиндустриального и недоиндустриального мировоззрения.

Также достаточно большую роль играет социальное положение человека.

В России сейчас тяжелая ситуация относительно рассматриваемой проблемы. Большинство населения России имеет доходы ниже среднемировых. Примерно 1/3 населения имеет доходы ниже прожиточного минимума, т.е. 1/3 населения относится к бедным. Нищета, захлестнувшая Россию в последние годы, заставляет переосмыслить многие вопросы нашего бытия, в первую очередь о рыночном переустройстве общества.

Безусловное влияние на продолжительность жизни оказывает и здравоохранение, медицинский аспект. Каждый человек находящийся в тех или иных условиях жизни имеет право на квалифицированную помощь за сравнительно низкую плату. Что практически в данный момент времени не наблюдается не в одной стране мира. Неотъемлемым фактором демографического кризиса является и экологическая проблема. Она касается абсолютно каждого человека на земле, но и не только людей, а и животных, растений. Промышленный век, индустрия, новейшие разработки шагнули далеко вперед, повлекшие новые заболевания, различные формы заражения животного и растительного мира. Привнося, что то, новое человек уничтожает данное ему до этого.

Преодолеть демографическую катастрофу невозможно обычными мерами, опирающимися на стереотипные представления о причинах небывалого снижения рождаемости и повышения смертности. При всех экономических трудностях и неравномерности распределения доходов в Российской Федерации, уровень дохода напрямую не влияет на решение семьи о том, чтобы «заводить» новых детей.

Крайне преувеличенными являются и указания на решающий вклад в депопуляцию алкоголизации и наркотизации населения.

К 2050 году, согласно прогнозам ООН, из их статистических сборников, население Российской Федерации составит от 112 млн. человек (по оптимистическому сценарию) до 92 млн. человек (по пессимистическому сценарию). Это будет в том случае, если ничего не предпринимать.

Следует отметить, что в те же ближайшие полвека в США и Канаде (Северной Америке) рост населения даже по пессимистическому сценарию составит 75 млн. человек (с 316 млн. в 2000 году до 391 млн. в 2050–м), а по оптимистическому сценарию — все 196 млн. человек. То есть в Северной Америке за полвека прибудет не менее 75 миллионов человек, а у нас убудет не менее 34 миллиона человек — а то и все 54 миллиона.

Демографической сверхзадачей страны должны стать остановка снижения численности населения и обеспечение перехода к положительному и естественному, основанному на собственном населении, демографическому росту, результатом которого должна стать примерно 250–миллионная численность населения Российской Федерации к 2050 году.

Фундаментальными являются открытия, которые приводят к цивилизационному сдвигу, к появлению принципиально новых методов и

систем деятельности, позволяющих, как это формулируют историки, «расширять экологическую нишу этноса». Это могут быть открытия в области производства пищи, например, domestикация растений или одомашнивание животных, или иные технические, организационно–управленческие открытия, позволяющие увеличить плотность населения в десятки и сотни раз. Эффект фундаментальных открытий таков, что они дают народу–первооткрывателю абсолютное преимущество перед другими народами и государствами мира.

Приоритетом демографической политики Российской Федерации объявлена трёхдетная семья. Начиная с рождения третьего ребёнка семья должна быть выделена в особую категорию лиц стратегического государственного значения и каждому члену семьи назначено оптимальное жилище и персональное пособие в размере средней заработной платы. Таким образом, задачей страны должно стать доведение числа трёхдетных семей к 2015 году до 30 процентов, а к 2025 году — до 50 процентов.

Преодоление демографической катастрофы требует кардинального изменения данных схем в пользу обязательного и гарантированного государственного обеспечения каждой молодой семьи полноценными для воспитания детей жилищными условиями.

Каждый родитель должен быть уверен в достойном будущем его детей. Соответственно государство должно перейти на бесплатную форму образования и соответственно свободную для любого человека. Должно подняться на нужный уровень и вопрос о дошкольных и школьных учреждениях, родители и их дети не должны страдать из-за их недостатка и низкого уровня обучения.

Вымирание страны имеет безусловную духовно–смысловую природу. Это означает, что за демографической проблемой в России стоит цивилизационный кризис и с него и надо начинать приступать к нефиктивному решению проблемы.

Новое мировоззрение, с одной стороны, не может строиться на потребительстве. В обществе, где главной ценностью является потребление, отсутствует потребность в детях и сама ценность семьи и нескольких детей. Это очевидно, поскольку дети снижают потребление и выступают контрценностью.

Принцип личности прямо противоположен принципу индивидуализма. Личность проявляет себя в общественном творчестве и созидании и определяет обязанности человека как носителя личности. Личность, в отличие от индивида, требует ориентированных на мировое развитие сообществ, в которых и получает наибольшее раскрытие и полноту существования.

В конечном счёте, в основе решительного развития страны лежит интеграция науки, образования и промышленности (триада развития) по нескольким ключевым направлениям развития, требующим приоритетных вложений со стороны государства и создания условий для частных инвестиций.

Решительное развитие может быть осуществлено только собственным, а не недавно прибывшим на постоянное место жительства населением. Субъектом развития всегда является народ.

Российский тип расселения и урбанизации всё больше напоминает мегаполисный вариант, характерный для стран «третьего» и «четвёртого» мира Африки, Азии и Латинской Америки.

Мегаполисный тип урбанизации усугубляет типичные последствия индустриальной урбанизации: превращение полноценной семьи в малодетную, резкая интенсификация труда наряду с ростом временных затрат на получение минимально необходимого дохода и обеспечения быта, плохая экологическая обстановка в месте проживания, индивидуализация и многообразное отчуждение индивидов и семей друг от друга с разрушением соседств, дворовых и уличных сообществ, непосредственного общения и разнообразия способов взаимного признания.

Полноценная свободная семья должна иметь родовую усадьбу (имение) с построенным на несколько поколений домом, подсобными постройками и достаточным количеством земли (не менее 20 соток).

При этом ставка на обеспечение экономики трудовыми ресурсами должна быть однозначно сделана на собственное население, а не на иммиграцию. Через образование и просвещение, через полноценное здравоохранение, через социально–культурную сверхактивность государства по отношению к демографическому «провалу» мы должны переламывать отрицательный рост и растить такую молодёжь, где каждый бы стоил сегодняшних двух или трёх, т.е. выражаясь языком экономистов, «повышать качество человеческого материала, антропологических ресурсов».

Улучшение качества жизни, а соответственно и ее продолжительности абсолютно не возможно без вмешательства государства. Уже сейчас создаются программы по улучшению качества жизни населения, специальные демографические доктрины, которые применяются в государственном регулировании.

Таким образом, «здоровое» государство, в плане экономического развития, политического, социального формирования, не может существовать без здорового населения. И каждый человек должен понимать, что изменить к лучшему свою жизнь может и он, достаточно начать себя. И если каждый или практически каждый человек это поймет, то наша страна будет жить по совершенному сценарию.

Используемая литература:

1. Российский статистический ежегодник: статистический сборник. Госкомстат России. – М.: ИНФРА–М, 2008 - 2010
2. Ю. Одегов. Экономика и социология труда, 2002 г.
3. Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и

направлениям // Под редакцией А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – М.: ИТД «КноРус», 1999.

4. Социальная политика: Толковый словарь. Издание второе, доработанное / Общ. ред. д-р экон.наук, проф.Н.А.Волгин. отв. ред., проф. Б.В. Ракитский. - М.: Изд-во РАГС, 2002.

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Киселёв Д.Е., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Апурина Е.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В наше время в условиях жёсткой конкуренции и кадрового дефицита на рынке труда работодатели словно мечтают изобрести некий «эликсир», который помог бы привлекать лучших и удерживать ценные кадры. Каждый руководитель хочет найти такое средство, которое позволило бы бесконечно долго сохранять у сотрудников «огонь в глазах» и желание совершать трудовые подвиги для личного и коллективного блага. Однако никаких готовых рецептов, «эликсиров» или перечня средств здесь не существует, да и не может существовать – работа с людьми – дело непредсказуемое. Потому и говорят, что в управлении бизнесом самое сложное – заставить работника работать.

Сотни раз подтверждённый жизнью тезис «кадры решают всё» заставляет работодателей ломать головы, разрабатывая сложные системы мотивации, и пускаться на разные ухищрения для повышения эффективности управления коварным человеческим ресурсом. Премии, периодические повышения зарплат, оплата транспортных расходов или мобильной связи, разного рода корпоративы или бесплатные курсы повышения квалификации уже не являются основным конкурентным преимуществом в кадровой борьбе. Существует ещё нечто нематериальное, побуждающее человека трудиться с удовольствием и полной отдачей, стойко отклоняя заманчивые предложения о новом, возможно более щедро оплачиваемом варианте трудоустройства. Нечто, что принято именовать мотивацией. О ней и пойдёт речь в данной работе.

При недостаточной мотивации трудовой деятельности сотрудников возникает целый ряд проблем. Среди первых симптомов снижения мотивации можно назвать, например, такие, как оценка сотрудниками своей работы как недостаточно значимой для компании, недостаток самостоятельности в работе, выраженная неудовлетворённость карьерным ростом и заработной платой. Разработка и внедрение системы мотивации становится просто необходимыми, если у многих сотрудников проявляются симптомы профессионального «выгорания»: снижение энтузиазма и потеря интереса к работе, а также замещение

профессиональных интересов другими интересами, не связанными с работой. Кроме того, если в компании резко повышается текучесть персонала, то в первую очередь нужно задуматься о его мотивации. Необходимо ориентироваться на «норму текучести» от 4-7% до 12-15% обновления состава работников. В некоторых российских компаниях текучесть достигает от 100% до 250%!

Как видно, проблем недостаток мотивации порождает немало, и все они наносят непосредственный вред организации. Однако, несмотря на важность данного вопроса, мотивация, как процесс, нашедший широкое применение в менеджменте, достаточно молода. Различные теории мотивации и разработанные по ним рекомендации существуют всего лишь третье десятилетие. По большей части они спорны, противоречивы, хотя и содержат основы, достаточно полезные для применения на практике.

Сложность состоит в том, что цели и потребности каждого работника разные, потому и отношение к труду у них индивидуально. Главный управляющий компании «Порше» Питер Шутц однажды рассказал по этому поводу притчу: «Работали как-то 3 человека, которые что-то строили. Занимались все одним и тем же, но когда их спросили, что они делают, ответы были разные. Один сказал: «Я дроблю камни», другой сказал: «Я зарабатываю на жизнь», третий ответил: «Я строю храм».

Идеальной ситуацией с мотивацией в организации можно иметь тогда, когда у каждого работающего в ней будет в душе свой «храм», который будет определять характер отношения работающего к своему труду. Создать такой храм в душе во многом призван руководитель. Сотрудник в идеале должен в компании видеть помощника. Справедливо предположить, что в основе мотивации лежит некий договор между сотрудником и компанией, выгодный обеим сторонам. Сотрудник должен получать возможность играть ту роль в компании, к которой он стремится и которая ему наиболее подходит, а компания должна помогать ему в этом. В обмен на это сотрудник должен принимать живое участие в жизни компании.

Прежде, чем создавать систему мотивации необходимо осознавать тот факт, что мотивационных инструментов много, и все они работают в своей узкой области, мотивируя на что-то конкретное. Нельзя мотивировать сотрудников на всё, создав сложную систему рычагов и противовесов. Стараясь добиться повышения объёмов производства и улучшения качества одновременно с ростом скорости производственного процесса, не забывая при этом о «командном духе» и прочих нематериальных ценностях компании, руководитель неизбежно в чём-то потеряет. Как нельзя усидеть на нескольких стульях, так нельзя и мотивировать на всё и сразу. Необходимо уметь расставлять приоритеты и мотивировать на что-то одно.

Первое и самое главное, что должно сделать руководство, это выбрать основную цель, которую будет призвана достигнуть система мотивации. Затем согласуя каждое планируемое мероприятие с главной

целью компании и придерживаясь общих правил хорошего «допинга» для сотрудников, создаётся сама мотивационная политика.

Первое из таких общих правил: система мотивации будет эффективной, если базируется не только на денежных стимулах, но и включает нематериальную, так называемую немонетарную составляющую. Ведь повышение вознаграждения рано или поздно перестаёт приносить отдачу, на которую рассчитывал работодатель. Сотрудники при таком подходе нередко перестают трудиться эффективно и начинают держаться за место любыми средствами нередко в ущерб самой компании.

Второе правило говорит о том, что денежная мотивация, в какой бы форме она ни преподносилась, должна напрямую зависеть от результатов труда, от того, насколько эффективно трудится работник или бизнес-подразделение. Однако такого рода мотивацию не имеет смысла применять в долгосрочной перспективе – тогда она перестаёт стимулировать. Из теории и практики известно, что примерно через три месяца после введения надбавок абсолютно все будут считать, что средний уровень зарплаты стал другим, и теперь все поделились на две половины: те, кто получает выше среднего и те, кто зарабатывает меньше.

Третье правило – продумывая комплекс немонетарных стимулов, работодателю необходимо сразу избавиться от иллюзий по поводу того, что удастся осчастливить всех. По возможности необходимо применять дифференцированный подход с учётом потребностей людей. Конечно здесь неизбежно столкновение с проблемой широкого разброса жизненных ориентиров и внутренних ценностей сотрудников: то, что привлекательно для менеджера, может не найти отклика в душе дизайнера. С учётом этого желательно найти ключ к потребностям каждого более-менее ценного кадра, не делая ставку на общие унифицированные стимулы.

То же касается создания оптимальных условий работы. Если определить особенности мотивационной направленности личности сотрудника, то организационные мотиваторы могут стать не слишком затратными. Например, программисты одной компьютерной компании с восторгом рассказывали о том, что «у них в офисе есть кухня и спальня, и им разрешается не уходить на ночь домой». Для них ценно, что они могут сутки ударно потрудиться, а затем, скажем, несколько дней не выходить на работу. А для компании важно, что персонал эффективно справляется с возложенными на него задачами. И для этого вовсе необязательно ежедневно отсиживать в офисе «от и до». Ведь, в конечном итоге, практически каждый сотрудник имеет собственную точку зрения на то, как улучшить свою работу. Опираясь на заинтересованную поддержку руководства, не боясь санкций, он может организовать работу так, что желание реализовать свои планы у сотрудника не пропадёт, и он будет приносить компании намного больше пользы.

В четвёртом правиле отметим, что в компании нужно создать такую атмосферу, чтобы каждый сотрудник видел в компании средство реализации своих жизненных целей. Ведь каждый человек стремится к

успеху, а успех, в свою очередь, и есть те самые реализованные цели, к достижению которых приложено максимум усилий. Важно, чтобы успех каждого отдельного сотрудника не оставался незамеченным – успех без признания приводит к разочарованию, убивает инициативу. Этого не произойдёт, если сотрудники, добившиеся успеха, будут получать дополнительные права и полномочия, например, возможность принимать решения по вопросам, относящимся к их компетенции или возможность консультировать других работников, а также продвижение по служебной лестнице.

Правило пятое – ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как внимание. Здесь даже комментарии будут излишни. Проявление интереса к личности сотрудника и признание его профессиональных успехов всегда будут одним из самых действенных и недорогих средств мотивации.

И наконец, правило шестое – система мотивации не создаётся на несколько лет вперёд, она должна эволюционировать и развиваться вместе с компанией. Ведь у компании всегда возникают новые задачи, а у персонала новые потребности.

Подводя итог, повторим, что система мотивации, прежде всего, зависит от целей, стоящих перед компанией, и ориентируется на специфику её сотрудников. В свою очередь, компания как живой организм нуждается в системе мотивации. Она ей просто необходима, потому что компания хочет не просто расти, а хорошеть, не просто существовать на рынке, а завоёвывать! Компания не разбирает где генеральный директор, а где охранник. Ей непонятен «табель о рангах» компании. Ей непонятно, почему всё в ней делается не совсем так, как хотела бы она, и она хочет это исправить. В идеале компании хотелось бы владеть в определённой степени желаниями и мыслями всех, кто в ней работает. А для этого не совсем годятся деньги, сертификаты или путёвки в санатории. Необходимо то, что рождает чувство участия, но участия не просто в делах компании, а в самой её жизни.

К ВОПРОСУ О ПЕРСПЕКТИВАХ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Клюшин В.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Ткачева Т.В., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Ключевой проблемой, препятствующей развитию современной российской экономики, является низкая производительность труда. Так, за прошедшие с 1999 года 12 лет производительность труда в стране увеличилась лишь в 1,5 раза, при этом ВВП практически удвоился. Это

значит, что экономика развивается экстенсивно, за счет людских ресурсов, на базе старых производственных мощностей [1]. В 1990-х — начале 2000-х годов количество трудоспособного населения росло, но благоприятный демографический период завершился. Предполагается, что к 2020 году реальной рабочей силы в России станет меньше, а поэтому строить дополнительные производственные мощности бессмысленно до тех пор, пока не будет повышено качество работы. Сейчас средняя производительность российского работника соответствует лишь 26% выработки одного занятого в экономике США. Например, на трех крупнейших российских сталелитейных заводах - Магнитогорском, Новолипецком и Череповецком - рабочий в среднем производит продукции в 2 раза меньше, чем его коллега из Южной Кореи. В строительстве жилых домов - в 4,5 раза меньше: строитель в России строит 18 кв. м жилья в год, а американец—84 кв.м [2].

Не лучше дело обстоит и в новых секторах российской экономики, возникших за последние 10 лет. Хотя в системе ритейла производительность труда с 2000 года выросла вдвое, она все равно составляет лишь треть от американских показателей. При этом валовая прибыль на одного отечественного сотрудника достигает несопоставимых с западом уровней: в России это не больше \$15 тыс., в то время как в Германии он достигает \$34 тыс., в Финляндии - \$43 тыс., а в США - \$49 тыс. Схожая ситуация и в банковском секторе. На первый взгляд, производительность труда в бурно растущей отечественной банковской системе должна соответствовать "мировым стандартам", но это не так. Так, 9 тыс. операций, которые ежегодно совершает один сотрудник российского банка - это в 9 раз меньше, чем в банках Финляндии (81 тыс. операций), более чем в шесть раз - в США (60 тыс. операций), более чем вдвое - в Польше (21 тыс. операций) [2].

Проблемы ритейла, строительства и банковской деятельности в первую очередь объясняется огромным количеством бюрократических процедур - разрешений, согласований, одобрений, а также избытка документооборота. Электронные формы оборота денег и документов недостаточно задействованы ни в частном, ни в государственном секторе, а на "ручные" проводки денег через операционные кассы приходится 70% платежей. Причиной низкой производительности, например, в энергетике и металлургии можно назвать допотопное оборудование. Исходя из вышеизложенного, нужна тотальная модернизация экономики, причем не только производственных мощностей, но и кадров. Можно выделить основные причины российских неудач в попытках повышения производительности труда:

1. Непродуманная и неэффективная логистика, то есть организация рабочего процесса в компаниях и на предприятиях. К примеру, залог эффективности банков, ориентированных на работу с гражданами, заключается в наличии централизованного бэк-офиса, занимающегося сбором, обработкой и анализом информации о клиентах. Подобными

офисами могут похвастаться считанные российские банки. Правильное и спланированное распределение обязанностей между сотрудниками повышает производительность их труда.

2. Высокие административные барьеры и неэффективные механизмы регулирования работы отраслей. К примеру, чтобы в России согласовать строительный проект во всех инстанциях, требуется 704 дня, в то время как в Швеции - 116 дней, а в США - всего 40, подсчитал Всемирный банк [3].

3. Устаревшие способы и методы производства. К примеру, 40% российских ТЭЦ старше 40 лет. Для сравнения: число подобных «долгожителей» в Китае составляет 3%, в США — 28% [3].

4. Отсутствие четкого плана по развитию земельных участков в городах и вокруг них. Только треть российских городов имеют подробные схемы развития, хотя по закону они должны быть в каждом населенном пункте. В результате иностранные инвесторы не торопятся вкладывать деньги, поскольку отсутствие внятных планов развития увеличивает их риски и издержки.

5. Низкое качество образования менеджеров. Несмотря на высокую грамотность населения и уровень технического образования в России, предприятиям не хватает грамотных управленцев. Эта проблема столь же актуальна, как и десять лет назад.

6. Неразвитая финансовая система. Прямые иностранные инвестиции, к примеру, в Россию идут катастрофически медленно: с 1998 по 2009 год мы получали ежегодно в среднем по 6% от общего мирового объема прямых инвестиций (приходили в основном спекулятивные инвесторы, которые тут же и убежали, как только начался кризис), в это же время темпы роста инвестиций в Китайскую экономику прирастали двузначными показателями [2].

Задача повышения производительности труда должна стать реальным национальным приоритетом. Ключевые шаги для её решения должны быть следующими:

- ввести в качестве важнейшего критерия эффективности глав региональных администраций показатель - количество созданных новых рабочих мест на предприятиях с высоким уровнем производительности (не менее 1,5 млн. рублей на работника в год);

- сконцентрировать госинвестиции на развитии тех факторных условий, которые критичны для отраслей экономики с высоким потенциалом производительности - подготовка квалифицированных кадров и инфраструктура (промышленные зоны, транспорт, энергетика и т.п.);

- проводить эффективный маркетинг территорий в российском и международном деловом сообществе с фокусом на привлечение стратегических инвесторов, планирующих размещение предприятий преимущественно из отраслей с высоким потенциалом производительности и добавленной стоимости;

- содействовать формированию территориальных кластеров, включая доступ к поставщикам и смежным секторам экономики, стимулировать спрос, а также обеспечивать справедливую конкуренцию в приоритетных секторах экономики;

- создать в регионах необходимые институты развития, в том числе инфраструктуру профессиональных услуг для бизнеса, способных обеспечивать необходимый уровень профессиональной поддержки и экспертизы для планомерного и целенаправленного развития приоритетных секторов экономики;

- обеспечить благоприятные условия для развития предпринимательства, включая доступ к инфраструктуре и финансированию;

- поощрять предпринимателей к модернизации предприятий, высвобождению трудовых ресурсов при одновременном повышении эффективности и увеличении объемов производства, а также создать условия для интенсивной переподготовки кадров.

Ведь как сказал Т. Питере: «Главное воздействие на производительность труда оказывают не условия труда сами по себе, а внимание к персоналу». России есть к чему стремиться. Ведь производительность труда - важнейший показатель эффективности общественного производства, зависящий от уровня развития производительных сил в обществе, степени использования его производственного, научного, трудового, природного потенциала, соответствия производственных отношений характеру производительных сил. Производительность труда, вне зависимости от политического устройства, является важнейшим показателем развития экономики. Ее рост обеспечивает предприятиям и всему общественному производству дальнейшее развитие и благоприятные перспективы, все это в сочетании с грамотной маркетинговой и сбытовой политикой, конкурентоспособность, что является неременным условием рыночной экономики. И, в конечном счёте, рост производительности труда ведёт к повышению уровня жизни населения.

Используемая литература:

1. <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986> - «Новости гуманитарных технологий» — информационный экспертно-аналитический ресурсный центр.

2. <http://polit.westsib.ru/text/read/4407>

3. <http://www.rg.ru/2008/02/26/a210835.html> - Российская бизнес-газета № 642 от 26 февраля 2008 г.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕГО РАЗВИТИЯ

Клюшин В.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Ткачева Т.В., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Условия, в которых приходится существовать большинству современных предприятий отличаются целым рядом особенностей, обусловленных особым транзитивным состоянием мировой экономики, переживающей чреду финансово-экономических кризисов. При такой ситуации особо остро возникает проблема качества принятия управленческих решений на различных уровнях хозяйствования. Существующая общая неэффективность менеджмента могла бы быть не так очевидна при благоприятной экономической конъюнктуре, однако когда товары и услуги пользовались постоянным спросом, такая ситуация позволяла управленцам закрывать глаза на многие проблемные вопросы управления предприятием и откладывать их решение.

Текущие кризисные явления оказались тем катализатором, который в значительной степени повлиял на большинство российских компаний и организаций. В условиях, когда речь заходит не об обеспечении максимальной прибыли, а о выживании той или иной структуры, руководители наконец-то обращаются к корневым проблемам менеджмента, прежде всего к стратегическому управлению.

Менеджерам среднего и высшего звена приходится ориентироваться на успешное функционирование своего предприятия в долгосрочной перспективе. Это порождает необходимость детерминирования **стратегического экономического потенциала предприятия**, степени и направлений его использования, способности адаптироваться к изменяющемуся поведению элементов внешней среды, возможности управления поведением внутренних элементов, процессом их адаптации, обеспечения общей эффективности управления. Требования, которые ставит перед предприятием внешняя среда, определяют главные направления преобразования потенциала предприятия, его стратегическую линию поведения. [1, с. 94] Успех стратегического развития предприятия, успешная реализация его стратегических планов зависит от ряда субъективных и объективных факторов, например, от готовности руководства осуществлять масштабные проекты, от знаний, навыков и квалификации менеджеров или от наличия финансовых или иных ресурсов. Можно повысить шансы на успех, каким-либо образом улучшая квалификацию руководства и/или отыскивая возможности лучшего доступа к ресурсам, тем самым увеличивая вероятность достижения более масштабных и более привлекательных целей на базе возросшего стратегического потенциала предприятия [2, с. 64].

По нашему мнению, стратегический экономический потенциал предприятия – это соответствие и достаточность ресурсов и компетенций предприятия для разработки и реализации стратегии, укрепляющей его конкурентную позицию на рынке. Это определение основано на ресурсном взгляде на стратегию, который предполагает, что стратегическое развитие фирмы определяется наличием и качеством располагаемых ресурсов - материальных, финансовых, интеллектуальных (навыки и способности персонала) и нематериальных (инновации, ноу-хау, гудвилл и т. п.) и их соответствием целям стратегического развития предприятия.

Не менее важным свойством стратегического экономического потенциала предприятия является определяемая им возможность участвовать в реализации проектов имеющимися у предприятия стратегическими экономическими ресурсами. Исходя из этого, стратегический экономический потенциал предприятия отражает собой способность последнего проявлять деловую активность за счет собственных и привлеченных источников и средств с возможностями и условиями их пополнения и эффективного использования, создаваемыми рыночной средой. При этом, характерной (и привлекательной) чертой компетенций предприятия является то, что они вырабатывают добавленную стоимость через дополнительное (более эффективное) использование ресурсов. Данный принцип является основополагающим и наиболее важным свойством **стратегического экономического потенциала предприятия**.

Любой вид изделия в процессе своего технологического развития приобретает новые потребительские свойства, что обусловлено применением новых технологий, внедрением инноваций на производство. [3, с. 30]. Предприятие, выпускающее продукцию, имеющую последующие новые потребительские свойства, обладает элементами стратегического экономического потенциала.

Но не стоит забывать о том, что *одно лишь наличие экономического потенциала у предприятия не может свидетельствовать об эффективности его хозяйствования в целом*. Экономический потенциал предприятия, пусть и большой, но не соответствующий потребностям рынка, представляет собой не что иное, как предложение, не находящее спроса, и, следовательно, свидетельствует о нерациональном использовании ресурсов предприятием, а значит и неправильно выбранной стратегии.

С другой стороны, *наличие у фирмы большого экономического потенциала, предлагающей на рынке продукцию, имеющую стабильно высокий спрос, вовсе не говорит о его стратегической ориентации*. [3, с. 200]. В данном случае определяющим фактором будет являться качество и инновационность технологий, используемых при производстве данной продукции. Чем более передовой является технология, тем больше добавленной стоимости предприятие может создать при производстве высокотехнологического продукта.

Используемая литература:

1. Ветров А.А. Структурно-целевой анализ экономического потенциала предприятия (теория и методология). – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2008. – 188 с.
2. Плишевский Б.Н., Тодосейчук А.В. Экономический потенциал и эффективность его использования. – М.: Мысль, 1997. – 64 с.
3. Репина И.М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия. – М.: 1991.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Мельшина М.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Анализ системы управления персоналом на современных предприятиях различных форм собственности показал, что до последнего времени мало уделялось внимания такой её важнейшей функции, как работа с резервом. Вместе с тем, целенаправленная работа с резервом позволяет избегать необоснованного выдвижения работников на вышестоящие должности, соблюдая при этом основные принципы, включая планомерность, научную обоснованность, эффективность.

Известно, что в процессе управления персоналом в каждой организации есть свой порядок приема, увольнения, назначения зарплаты, выдача премии, применения поощрений и наказаний. Однако, чтобы система была эффективной, управление персоналом должно опираться на кадровую политику, в основе которой должна быть и программа создания оптимального резерва кадров.

Существует способ обеспечить бесперебойное снабжение организации квалифицированным персоналом - сформировать кадровый резерв. Он поможет минимизировать временные и другие затраты на поиск новых сотрудников.

В настоящее время способность выявлять и успешно готовить на руководящие должности потенциальных руководителей является важнейшим фактором успеха в конкурентной борьбе. Но далеко не все современные организации эффективно управляют данным процессом, многие до сих пор решают проблему преемственности в оперативном порядке в момент высвобождения определенной ключевой должности. Это мероприятие дает работникам возможность почувствовать, что руководство организации считает их кандидатами на вакантные должности, и способствует возникновению мотива самоуважения.

В связи с этим основные усилия в кадровой политике

сосредоточиваются на создании хорошо подготовленного резерва кандидатов на должности руководителей новой формации, способных в сжатые сроки освоить новый участок работы и обеспечить эффективное решение стоящих перед ними задач. Планомерная работа по управлению кадровым резервом требует от руководителей значительных затрат. Но те организации, которые научились управлять этим процессом, получают колоссальную отдачу от времени и средств, вложенных в работу с резервом, в виде безболезненной смены поколений, сохранения традиций и привнесения новых подходов и решений.

Но следует заметить, что при формировании кадрового резерва нередко возникают проблемные ситуации. Чаще всего это конфликты в коллективе и недовольство сотрудников. Чтобы этого избежать, нужно обязательно объяснить подчиненным суть и цели создания кадрового резерва, описать потенциальные выгоды, очертить перспективы (однако делать это нужно исходя из реальной ситуации, не внушая ложных надежд).

Еще одна сложность, с которой можно столкнуться при создании кадрового резерва, - нежелание некоторых руководителей участвовать в данном процессе. Они могут аргументировать свое решение тем, что им некогда заниматься обучением подчиненных, да и у самих подчиненных нет на это времени. Однако на самом деле руководитель, скорее всего, просто не хочет терять опытных специалистов. Ведь когда те получат повышение, ему придется искать им замену.

Разрешить существующие проблемы помогут следующие мероприятия. Необходим четкий свод правил при формировании кадрового резерва. В индивидуальные планы подготовки лиц, состоящих в кадровом резерве, необходимо включить:

- повышение деловой квалификации, расширение знаний в области управления на базе специальных учебных заведений, осуществляющих подготовку, переподготовку, повышение квалификации государственных служащих;

- получение в учебных заведениях высшего профессионального и дополнительного образования или повышения квалификации;

- стажировку в аппарате органов государственной власти, в том числе за рубежом;

- работу в семинарах, научно-практических конференциях;

- исполнение решений отдельных вопросов по той должности, на которую готовится "резервист";

- участие в подготовке проектов решений, служебных документов, проведении заседаний органов государственной власти и управления;

- самостоятельную подготовку по профилю планируемой должности.

Для решения существующих проблем необходимо постоянно заниматься кадровым резервом. Чтобы провозглашенные цели не остались декларацией, он должен быть использован. Если отобранные кандидаты оказываются невостребованными, они или теряют интерес к дальнейшим

мероприятиям в рамках формирования и подготовки резерва, или, посмотрев на себя другими глазами и ощутив возросшие амбиции, начинают искать возможность самореализации под крылом другого работодателя. Это следствие нестыковки кадрового планирования и темпов осуществления производственных планов.

Для наиболее эффективной работы кадрового резерва необходима правильно спланированная работа с кандидатами, она должна проводиться по индивидуальному плану развития, в котором будут предусматриваться конкретные мероприятия по приобретению необходимых теоретических, экономических и управленческих знаний, глубокому усвоению характера работ, выработке умений и навыков руководства, соответствующих уровню современных требований, а также развития личных качеств, необходимых для успешной трудовой деятельности.

КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ В РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

Новикова Г.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Калмыкова И.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Наверняка, в организациях случаются ситуации, когда нужна справка или бумага с данными, подтвержденная подписью и печатью. Но, придя за ней, вдруг оказывается, что заполнена она неверно, или в ней не хватает чего-либо, может быть просто вовремя не сделана, и поэтому приходится ждать еще несколько дней, что бы ее подготовили. А если документы (сметы, проект производства работ, календарный план и т.п.) ждет заказчик? Из-за того, что кто-то отлучился «по делам», ушел в буфет, пьет кофе и т.д. теряется время - самый невосполнимый ресурс. От этого страдает эффективность всей работы: и офисной и производственной.

Проблема рабочего безделья сейчас очень актуальна, и вызывает споры на тему: следить или нет, ведь многие считают это вмешательством в личную жизнь. Некоторые работодатели используют видеонаблюдение, прослушивание телефонов, отслеживание электронной почты. Сотрудники начинают чувствовать себя неуверенно под таким «тяжелым» контролем. Это даже может послужить причиной увольнения по собственному желанию.

С другой стороны, 90% опрошенных признаются, что используют рабочий компьютер в личных целях, 88% используют Интернет «пополной», 80% занимается поисками информации в сети, не связанной с работой, 60% общаются или читают, 55% следят за новостями. Разумеется, в такой ситуации руководитель не может оставаться безучастным, но необходимо соблюдать баланс между жестким и легким подходом к

контролю сотрудников.

Жесткие подходы: отслеживание компьютеров в сети, прослушивание, видеонаблюдение и др. Легкие подходы: регулярное повышение зарплат, создание лучших условий труда, сплочение коллектива и т.п. На практике не получится применять либо то, либо другое, да и для каждой отдельно взятой организации должен быть свой индивидуальный подход к этой проблеме. К примеру, нижеприведенные методы успешно работают в реальной жизни:

1. «Свободный график». Подразумевается вольный режим дня, но с сохранением 5-дневной рабочей недели. Сотрудник может приходить, уходить, заниматься своими проблемами, но дело от этого страдать не должно.

Кому это надо: творческим людям, чьи обязанности во многом сопряжены с вдохновением, работникам, которые не завязаны на функциях всего коллектива, кадрам-одиночкам.

2. «Таланты». Это демонстрация разумного подхода - руководитель приглашает только тех, кто действительно рожден для данной работы, и делает ее настолько качественно, что не требует ежеминутного надзора.

Кому это надо: люди-Цезари — не редкость среди представителей творческих профессий, да и в других сферах их предостаточно. Они предпочитают трудиться под музыку, посторонние шумы или даже параллельно общаясь с коллегами.

3. «Демократия». Наиболее демократический вариант функционирования в офисе: установка на результат. Можешь заниматься чем угодно, но к пятнице нужен выполненный план. Способны на подобное только те руководители, которые не испытывают потребности постоянно самоутверждаться, проявляя власть над подчинёнными.

Кому это надо: прежде всего тем, чей рабочий день непредсказуем, требует постоянного сбора информации, спонтанных решений и активного общения с партнёрами или клиентами.

4. «Самоконтроль». Это метод смещения контрольной зоны: в «сводных» таблицах могут отчитаться в своей работе все сотрудники в течение всего рабочего дня. Бесперывная деятельность не поощряется, работникам предлагается сделать перерыв: спортзал, обеденное время. Главное постоянно держать в курсе о месте своего пребывания, что бы не тормозились рабочие процессы. В результате сотрудники чувствуют себя свободно, но при этом контролируются.

Кому это надо: всем. Директор спокоен: в любое время можно проверить, кто, чем занят. Сотрудники спокойны: им разрешают всё.

5. «Смены». Этот метод основан на чередовании: сотрудников поделили на 2 группы. Первую неделю дежурит одна группа, вторая существует в расслабленном режиме: имеет право отлучаться один раз в день, не задерживаться на работе и др. Потом они меняются. В целом это повышает качество работы, в коллективе устанавливается благоприятный психологический климат, но сотрудники находятся под контролем.

Кому это надо: похоже, и этот метод пойдет на пользу всем.

Так же в последнее время получило популярность развитие и коррекция корпоративной культуры. Руководители организаций уверены, что через такой социальный инструмент можно воздействовать на всех работников предприятия. Под корпоративной культурой менеджеры понимают совокупность общих принципов ведения работы, которые пронизывали бы предприятие «сверху донизу», т.е. начиная от директора и заканчивая самым младшим сотрудником. При такой организации работы у членов коллектива просто «не принято» заниматься в рабочее время чем-то посторонним, и отход от этого правила как бы исключает из команды нарушителя. Конечно же, такой подход к ведению дел не создать за несколько месяцев, но если руководитель организации действительно стремиться к повышению интенсивности труда и сокращению потерь времени, то это возможно за 1-1,5 года.

Вышеприведенные методы подходят для проектных организаций, для тех, кто разрабатывает архитектурные, объемно-планировочные решения, для сметных отделов. Но необходимо учитывать специфику работы, особенности сотрудников, сплоченность коллектива, необходимость применения жестких подходов, возможность искажения итогов контроля (неопасно ли это для предприятия). Проанализировав эти факторы, можно создать эффективную нестандартную систему функционирования, которая будет идеально подходить для конкретной строительной организации.

ДЕФИЦИТ МЕСТ В ДЕТСКИХ САДАХ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

Маркова М.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Павленко О.В., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В городе бэби-бум – и это замечательно. Однако маленькие горожане, подрастая, сталкиваются с первой в своей жизни проблемой: отсутствием мест в детских садах. Проблему стараются решать городские и областные власти: планируется строительство новых дошкольных учреждений, открываются группы кратковременного пребывания детей...

Проблема дефицита мест в детских садах города Волгограда сверхактуальна. На сегодняшний день официально в очереди на зачисление в детские сады стоят порядка 30 тысяч детишек. При этом ежегодно освобождается примерно 6 тысяч мест. Очевидно, что этого недостаточно, чтобы обеспечить местами в детских садах всех желающих. В связи с острой нехваткой мест молодые мамы и папы вынуждены с

первых дней жизни своих малышей ставить их на учет в дошкольные учреждения.

Администрация Волгограда все больше склоняется к мысли, что самым эффективным инструментом решения проблемы мест в детских садах должно стать сотрудничество с бизнесом, в то время как делать ставку на строительство новых детских садов не имеет смысла. Эта проблема накапливалась годами, наконец муниципальные власти взялись за её решение: возвращают сданные в аренду помещения, выделяют средства на строительство новых дошкольных учреждений. Однако все эти меры дадут отсроченный эффект. Что можно сделать сегодня? По мнению специалистов активно разворачивать строительство новых детских садов не имеет большого смысла: проблему нужно решать сейчас.

В последние несколько лет в детородный репродуктивный возраст вступает поколение 80х годов. Иными словами молодых мам сегодня много, но это временное явление, соответственно нас ждет обвал рождаемости такой же, какой был в начале и середине 90х годов.

Но ведь это мнение не совсем правильное. Как быть тем детям которые нуждаются в местах уже сегодня? На этот вопрос у властей есть ряд ответов. С приходом команды нового губернатора Анатолия Бровко, стала анализироваться ситуация, это позволило выяснить что проблема не решается, а только нарастает, и по личной просьбе губернатора разработана и утверждена программа развития дошкольного образования. Она включает четыре направления. Первое – строительство и реконструкция ДОО. Сюда также относиться и возврат ДОО. Второе – открытие дошкольных групп в школах, школы такой возможностью располагают. И наконец, частно-государственное партнерство, в рамках которого разрабатывается 2 направления: привлечение инвесторов для строительства ДОО. Администрация вносит изменения в закон об инвестиционной деятельности, где строительство ДОО будет обозначено как приоритетное направление. Развитие семейных групп как при детских садах, так и в качестве микробизнеса при поддержке бюджета муниципалитета. Уже разработано положение о создании семейных групп на базе ДОО.

Не самым бесперспективным вариантом считают волгоградцы и предоставление мамам, не имеющим возможности отдать ребенка в садик, некой материальной компенсации из бюджета. Эта позиция близка и понятна многим, тем более выглядит не столь затратной, как строительство детских садов.

Отметим, что в Волгограде для обеспечения всех нуждающихся местами в детских садах необходимо 9 миллиардов рублей. В бюджете 2011 года деньги на строительство и реконструкцию детских учреждений не были заложены, субсидии выделяются за счет дополнительных поступлений в бюджет. Обсуждаемый закон о выплате компенсаций на детей, которые не обеспечены путевками в детские сады, не может быть

принят. По словам администрации средств на исполнение этого закона нет. Цена вопроса – один миллиард рублей в год.

Частно-государственное партнерство предлагает проведение работ по сокращению очередности в дошкольные учреждения, которые позволят увеличить численность мест путем создания дополнительных групп.

С начала 2011 года в разных районах города в детских садах были открыты 23 дополнительные группы. В ноябре состоялось открытие еще трех групп, сейчас в помещениях завершаются ремонтные работы. Группы появятся в начальной школе-детском саду №3 Дзержинского района, в детском саду №180 Советского района, в детском саду №18 Кировского района. Через неделю в поселке ГЭС Тракторозаводского района состоится открытие нового здания начальной школы-детского сада. В это учреждение уже получили путевки 130 малышей в возрасте от трех до пяти лет. Жители поселка ГЭС ждали этого события с 2005 года.

Всего с начала 2011 года создано 2482 места, а с учетом ноябрьских новосельев количество дополнительных мест для маленьких волгоградцев увеличится до 2682. Работа по увеличению количества мест для детей дошкольного возраста продолжится и в декабре. В 2012 году планируется создание еще трех тысяч дополнительных мест в детских садах.

Надеемся, что и в дальнейшем будут планироваться и успешно реализоваться мероприятия по увеличению количества предоставляемых мест и улучшения качества содержания детей в детских дошкольных учреждениях.

АКТУАЛЬНЫЕ КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Федонюк Н. И., канд. экон. наук, доцент каф. ЭУПС,
Новикова О.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сегодня мы являемся свидетелями глубочайшего кризиса во всех отраслях экономики, в том числе и в отрасли строительства. В создавшихся условиях конкуренции и постоянной борьбы большинство предприятий и организаций, освободившихся от влияния государства, оказалось обреченным на вымирание. Остальные, сумевшие удержаться и выстоять, должны были учиться выживать в условиях огромнейшего риска и неопределенности, когда все решения приходится принимать самостоятельно без инструкций и указов сверху.

По статистическим данным проведенных обследований большинство российских строительных организаций сегодня, получая определенную прибыль, тем не менее, финансово неустойчивы и в значительной степени подвержены банкротству.

С целью предотвращения банкротства и ухудшения финансового положения строительных организаций необходимо осуществление процесса анализа внешней и внутренней среды предприятия.

Повышение экономической эффективности производства является основной задачей деятельности общества.

Одной из основных составляющих внутренней среды организации является персонал организации, а с точки зрения стратегического развития и выживания на рынке то основным инструментом для достижения поставленных целей. С точки зрения автора, персонал характеризуют не только уровень подготовки, возрастная структура, но и менталитет. Таким образом, можно говорить о том, качество персонала понятие комплексное и включает в себя не только профессиональные, но и личностные характеристики.

В последнее десятилетие на территории Российской Федерации имеет место такое явление: рабочие места для которых не требуется высшего образования, а достаточно средне-специального или среднего замещают эмигранты из бывших республик Советского Союза. Это приводит к структурным диспропорциям на рынке труда и способствует развитию теневой экономики. А мы, коренные жители России совершенно не заинтересованы в трудоустройстве на работах производственно-технологического цикла.

Напрашивается вопрос: то ли у нас завышен уровень потребностей, толи амбиций? Наверное, все-таки амбиции не дают нам адекватно оценивать перспективы работы в отраслях промышленного строительства на рабочих местах подобного уровня. В какой-то определенный момент, нашего исторического развития когда были разрушены институты советской власти, чтобы защитить свое потомство мы как будто обязали себя дать всему поколению высшее образование. Понятно, что основным импульсом для подобного развития событий послужил крах практически всех отраслей производственной деятельности в том числе, и строительной отрасли и это была защитная реакция общества. Последствием явились необоснованные запросы со стороны работодателей (например требования зачастую выдвигаемые работодателем к квалификации для замещения должности секретаря), а так же отсутствие рабочих мест с удовлетворительными условиями труда. Таким образом, на сегодняшний день рынок труда практически предлагает огромное количество рабочих мест требующих средне-специального образования, но они не востребованы.

Помимо приведенных ранее причин вследствие исторических метаморфоз видоизменился менталитет всего общества: рабочие профессии потеряли свою престижность, уважение общества. Этот факт и приводит к дефициту квалифицированных рабочих, а так же к обесцениванию высшего строительного образования. Одним из осложнений такого положения является отток финансовых ресурсов с территории Российской Федерации (за счет нелегальных эмигрантов).

Помимо проблемы со специалистами рабочих профессий наблюдается катастрофический дефицит специалистов имеющих высшее строительное образование: инженеров по системам водоснабжения и водоотведения, по теплогазоснабжению и вентиляции, специалистов имеющих навыки высокотехнологических расчетов и знающих технологии строительного производства. А ведь запас таких специалистов из советской эпохи иссякает, и скоро грянет кадровый кризис.

Таким образом, одним из основных стратегических направлений развития строительной отрасли является подготовка кадрового резерва. Необходимо повысить престиж средне-специального строительного образования, т.к. практическая база подготовки в техникумах и колледжах зачастую значительно сильнее чем в ВУЗах. При этом Вуз будет рад принять на обучения человека имеющего определенный профессиональный и жизненный опыт. Студент такого рода, будет иначе относиться к образовательному процессу, нежели семнадцатилетний и приложение практического и жизненного опыта к фундаментальным знаниям даст на наш взгляд хороший результат. Хотелось бы отметить немаловажную роль школы и семьи в ранней профориентации будущих специалистов: со стороны школы это анализ и оценка наклонностей и способностей будущего работника и студента, со стороны семьи это воспитание и привитие культурных и потребительских ценностей. В свою очередь ВУЗы и СУЗы могут вступать в долгосрочные сотрудничества с предприятиями строительной отрасли региона, тем самым обеспечивая наработку практических навыков студенту, а себе формируя кадровый резерв на предстоящий период.

Таким образом, проблема кадрового обеспечения строительной отрасли как основного этапа стратегического развития должна решаться комплексно, т.е. заинтересованными участниками, которые при этом могут удовлетворить свои наиболее важные потребности.

Если рассматривать с исторической точки зрения этот процесс, то отношение к этой проблеме вполне обосновано. Для адекватной оценки и реального отношения необходимому нам для самореализации уровню образования и подготовки общество должно перерасти детские болезни перехода в рыночную экономику (хотя прошло уже больше 20 лет.)

Используемая литература:

1. Ю. Одегов. Экономика и социология труда, 2002 г.
2. Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям // Под редакцией А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – М.: ИТД «КноРус», 1999.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Абляев Р.Ю., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Брежнев А.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Как бы успешно ни функционировало предприятие, если руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, то, оно, через определенный промежуток времени, рискует стать неконкурентоспособным. В таких условиях ни одно предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу.

В связи с этим инновационная деятельность становится главным условием выживания предприятия в условиях рынка. Целенаправленное существование инновационной деятельности дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами и увеличивает, в конечном счете, прибыльность его деятельности.

Под инновационной деятельностью подразумевается совокупность всех мероприятий по созданию, приобретению, освоению и распространению новых и усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления, а инновационная деятельность предприятий стройиндустрии – это процесс использования результатов научной, научно-исследовательской или научно-технической деятельности в различных сферах, направленный на совершенствование результатов жизнедеятельности человека и включающий в себя как деятельность непосредственно по освоению новаций, так и содействие этой деятельности, а также управленческую и инвестиционную деятельность.

Изменение, усовершенствование системы управления персоналом представляет собой сложный процесс, требующий учета многих переменных. При этом само изменение системы управления персоналом целесообразно рассмотреть с точки зрения инновации. Рассмотрим инновацию вообще и особенности инновационного процесса.

В целом, в зависимости от места применения выделяются три группы нововведений:

1. Продуктовые - новые продукты, потребляемые в сфере производства или в сфере потребления.
2. Технологические - новые способы (технологии) производства старых или новых продуктов.
3. Управленческие - новые методы работы, используемые аппаратом управления.

Нововведения в сфере управления персоналом отличаются от

продуктовых и технологических нововведений тем, что:

- осуществляются обычно с меньшими единовременными затратами;
- сложнее поддаются экономическому обоснованию до своего внедрения и оценке после него;
- специфичны по отношению к той организации, в которой они созданы (если технологию перенести несложно, то кадровое нововведение - проблематично);
- процесс внедрения осложнен психологическим фактором, выражающимся в феномене сопротивления переменам, которое проявляется острее, чем при материальных инновациях.

Для эффективного функционирования система управления персоналом должна быть построена на научно-обоснованных принципах, должна использовать оптимальные методы и технологии, соответствующие принципам, лежащим в ее основе, а также не противоречить общей концепции развития организации.

Основными причинами проявления проблем внедрения управленческих инноваций являются:

1. Противоречивость целей, мотивов деятельности, интересов участников инновационного процесса; сопротивление персонала новому; возникновение бюрократических барьеров на пути внедрения управленческих нововведений.

2. Дезинтеграция инновационного процесса, его разорванность, распределение отдельных стадий (разработка, распространение и внедрение) между различными участниками.

3. Неудовлетворительная работа разработчиков нововведения и специалистов, организующих процесс его внедрения.

Решение о внедрении нововведения в значительной степени зависит от свойств самой организации. Те из них, кто чаще и быстрее осваивают новые методы и формы управления, - более восприимчивы к нововведениям, обладают большим инновационным потенциалом. Помимо инновационного потенциала, в качестве факторов, влияющих на успех нововведения, выделяют наличие источника творческих идей (без творчества не может быть нововведения); эффективную систему отбора и оценки проектов; эффективное управление проектами и контроль; соответствие целям организации; индивидуальную и коллективную ответственность; ориентацию на рынок, а также качество персонала.

Решающим фактором эффективного внедрения инновации является персонал организации и его отношение к ней. Поэтому задача руководителей при внедрении инновации - сформировать психологическую готовность персонала, которая проявляется в осознании производственной и экономической необходимости осуществления нововведения, личной и коллективной значимости нововведения, а также способов личного включения в осуществление нововведения. Применение новых технологий в системе управления персоналом будет способствовать адаптации и развитию предприятия в рыночной среде, способности

предприятия к самостоятельному, рациональному и целенаправленному экономическому поведению, ориентированному на конкурентный рынок.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА КАК БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

Бондаренко Р.М., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Изменение социально-экономических условий, структуры производства, расширение сфер, связанных с научно-техническим и сервисным обслуживанием существенно изменило требования к персоналу. Становление смешанной экономики, расширение негосударственного сектора хозяйства, развитие новых организаций, поощрение предпринимательской деятельности привело к тому, что работодатели активно занимаются поиском кадров, которые по своей квалификации будут соответствовать их запросам. Современный этап развития характеризуется возросшей потребностью в профессионально мобильном персонале, способном успешно реализовать себя в изменяющихся социально-экономических условиях. В этой связи рынок труда как система отношений вынуждает разрабатывать стратегию и тактику в зависимости от общеэкономической ситуации, от количественных и качественных показателей спроса и предложения в системе маркетинга.

В настоящее время, по заявлению президента России Д.А. Медведева: «У нас есть единственный способ сохраниться в ряду высокоразвитых государств — нужно обязательно создать высокотехнологичную экономику». В этой связи многие компании видят для себя неизбежность перемен, изменение стратегического курса, что предполагает проведение масштабной модернизации, реинжиниринг бизнес-процессов, преобразование организационной структуры, изменение культуры, неизбежно следующие за коррекцией миссии и целей организации, введение новых методов мотивации, контроля и многое другое. Как правило, большая часть персонала в организации сопротивляется этим изменениям.

Неблагоприятный социально-психологический климат, отсутствие информации со стороны руководителя о направлениях дальнейшего развития, кадровых перестановках, новостях, а также активное распространение негативных слухов в компании оказывает отрицательное влияние на восприятие всего нового. Этих негативных моментов важно и можно избежать, уделяя необходимое внимание управлению внутрикорпоративными коммуникациями, например, за счет маркетинга персонала, а именно внутреннего PR [1].

Внутренний PR является элементом системы маркетинга персонала, и в качестве его основных целей можно рассматривать увеличение эффективности работы каждого сотрудника за счет повышения его мотивации и лояльности, гармонизации взаимоотношений в коллективе, а также создание положительного имиджа компании во внешней среде.

Процесс информирования о планируемых нововведениях целесообразно начинать задолго до их внедрения, для того чтобы сотрудники «привыкли» к мысли об изменениях, поняли их важность и оценили свое участие в процессе преобразований.

Основными формами подачи PR-материалов являются:

- выпуск и распространение внутрикорпоративной газеты;
- информация на доске объявлений;
- размещение информации на корпоративном интернет-сайте и в корпоративной сети (интранете);
- организация корпоративных мероприятий;
- опросы сотрудников и информирование о результатах исследований;
- срочное (оперативное) извещение по внутрикорпоративной почте;
- кодекс корпоративной этики;
- настольная книга «новичка»;
- итоговый (полугодовой, квартальный) отчет о достижениях компании.

В целом задачи, которые решаются средствами внутреннего PR, можно сформулировать следующим образом:

- формирование у сотрудников позитивного представления о компании, ее миссии и целях;
- разъяснение ценностей компании;
- подчеркивание важности роли каждого работника в компании;
- обеспечение качественного обмена информацией как по вертикали, так и по горизонтали управления;
- способствование более тесному и эффективному взаимодействию сотрудников различных подразделений и уровней;
- формирование и поддержание командного духа;

Таким образом, маркетинговые мероприятия в области персонала касаются как связей с внешним рынком рабочей силы, так и отношений с собственными сотрудниками. Важную роль в формировании и развитии этих отношений играет внутренний PR. Поэтому организации, которые стремятся к укреплению своего конкурентного положения, внедрению изменений, пришли к необходимости использования этого инструмента в системе управления персоналом [2].

Высококвалифицированные кадры страны - составная часть совокупного национального богатства России, ее важнейший ресурс -

более важный, чем нефть, газ, другие природные достояния. Углеводородные ресурсы - предельны, ограничены, людские - неисчерпаемы. Нефть и газ - рано или поздно закончатся, а кадры страны с их интеллектом и профессиональными способностями - вечны. Очевидно, что преодолеть кризис можно с помощью не долларового, а человеческого капитала. Поэтому переход на инновационный путь развития страны должен быть связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Развитие профессионального потенциала человека - это не только сегодня основная цель государства, но и в долгосрочной перспективе абсолютный национальный приоритет России.

Используемая литература:

1. Савенкова Т.П., Савенкова Т.И. «Маркетинг персонала в инновационно-инвестиционной среде Homo faber». – 2006. – Экономистъ.
2. Глотова А., Иванова С. Внутренний PR: технология успеха // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 6.

ПЕРСОНАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Меркулова О.А., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В условиях интеграции российского рынка в мировую экономику конкурентоспособность персонала становится все более значимым фактором экономического роста предприятия. Следует признать, что единственно стабильным фактором эффективности современной организации является конкурентоспособность ее персонала. Актуальность рассматриваемой проблемы подтверждается тем, что трудовой потенциал работников и их конкурентоспособность являются компонентами нематериальных активов, формирующих значительную часть стоимости предприятия.

Анализ экономической литературы показывает, что в настоящее время не существует единого понятия конкурентоспособности. Ученые сходятся во мнении о том, что конкурентоспособность — это многозначное понятие. В литературе выделяется конкурентоспособность товара, предприятия, страны, персонала, в том числе, работников управления, но проблема конкурентоспособности страны и персонала изучена меньше. Под конкурентоспособностью персонала, по мнению ряда авторов, следует понимать свойство человеческого капитала, характеризующее степень удовлетворения рыночной потребности в труде.

Конкурентоспособность персонала определяется показателями: степенью рыночной потребности в соответствующем функциональном

качестве труда и уровнем потребительского спроса на рабочую силу, качества рабочей силы; уровнем и характером мобильности персонала, связанной с географией потребителей способности к труду.

Персонал – наиболее сложный объект управления в организации, поскольку в отличие от вещественных факторов производства является «одушевленным», обладает возможностью самостоятельно решать, критически оценивать предъявляемые к нему требования, действовать, иметь субъективные интересы, чрезвычайно чувствителен к управленческому воздействию, реакция на которое неопределенна.

В условиях современного этапа научно-технической революции коренным образом изменилась роль человека в производстве. Если прежде он рассматривался, лишь как фактор производства, ничем не отличающийся по существу от машин и оборудования, то сегодня ЧЕЛОВЕК – главный стратегический ресурс организации (компании) в конкурентной борьбе.

Затраты, связанные с персоналом, рассматриваются уже не как досадные расходы, а как инвестиции в человеческий капитал – основной источник прибыли. Они направлены на организацию медобслуживания, отдыха, занятий спортом, создание условий для развития творчества.

Трансформируется и само понятие «персонал». Люди теперь рассматриваются не как кадры, а как «человеческие ресурсы» и их ценность как фактора успеха все время возрастает. Все большее значение при выборе персонала приобретают такие качества как: высокопрофессиональное мастерство, умение принимать самостоятельное решение навыки коллективного взаимодействия, ответственность за качество продукции и другие. А для достижения экономической выгоды и целей организации, от использования знаний работников, необходимо стимулировать, мотивировать и развивать персонал. Управление персоналом приобретает все большее значение как фактор повышения конкурентоспособности и успешного, перспективного развития предприятия.

По уровню конкурентоспособности современная Россия занимает 56-е место (из 60 оцениваемых стран). Россия имеет конкурентные преимущества по площади и богатствам недр (на первом месте, опережая США в четыре раза), научно-техническому потенциалу и трудовым ресурсам. Однако последние два преимущества ежегодно теряются. Наиболее слабыми звеньями российской экономики являются мизерные государственные вложения в развитие образования, науки и здравоохранения, слабое государственное регулирование экономики, неразвитость систем управления (менеджмента) на всех уровнях управленческой иерархии, неустойчивость банковской системы и др. Низкое качество подготовки и переподготовки специалистов объясняется ориентацией вузов на переводные учебные пособия по экономике, маркетингу и менеджменту. И как результат — в России эффективность использования ресурсов в 2—3 раза ниже, чем в промышленно развитых

странах Запада, удельный вес российской продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке, составляет около 0,5%, жизненный уровень населения примерно в 10 раз ниже, чем в западных странах. В решении перечисленных проблем значительная роль принадлежит конкурентоспособности управленческих решений.

Обучение персонала можно расценивать как фактор повышения конкурентоспособности организации, в случае если менеджмент предприятия изначально ставит перед обучением персонала определенные цели, например:

- повысить осведомленность персонала о стратегических целях компании, заинтересовать в их достижении и подготовить к предстоящей работе;
- повысить уровень профессионализма сотрудников и подготовить базу для проведения организационных изменений, улучшить производственные показатели.

Слабыми сторонами системы стимулирования предприятиями рассмотренных процессов являются:

- ❖ использование в некоторых случаях повременной оплаты труда, что приводит к значительному снижению производительности труда;

- ❖ слабо развиты социально – психологические методы мотивации (доска почета, почетные грамоты и т.п.);

- ❖ отсутствует механизм карьерного роста, недостаточно развита и продумана система социально-экономических льгот и выплат.

Для решения сложившихся проблем предприятиям необходимо совершенствовать систему мотивации в следующих направлениях:

- ❖ зарплата должна состоять из множества статей дохода, по которым работник должен получать вознаграждение, при чем выплата надбавок и премии должна происходить отдельно от должностного оклада, и их размер не должен быть постоянным;

- ❖ разработка краткосрочной программы материального стимулирования, должна быть связанной со снижением себестоимости продукции и выделением части сэкономленных средств на премирование по итогам проведенной работы;

- ❖ предоставление персоналу возможности карьерного роста и выбора времени работы, изменение системы социальных льгот и выплат.

Российские предприятия, использующие американскую систему управления в работе с персоналом, ориентированы на внешний рынок рабочей силы, состояние и динамику развития национальной экономики, спрос на конкретный товар. Работник подбирается в соответствии с требованиями рабочего места, его функциональными задачами и условиями труда. Социальная модель жесткого подчинения работника руководителю дополняется неустойчивым статусом работника, жизненной философией с доминированием принципа собственной независимости. Российские предприятия, реализующие элементы американской системы управления персоналом, сталкиваются с высокой текучестью кадров,

несбалансированностью социального климата в коллективе и частичной демотивацией работников. Преимуществом такой системы управления персоналом, построенной по принципу «входа-выхода», является система жесткого контроля, логичность, четкость, обоснованность и эффективность принятия управленческих решений, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия. Способность предприятия решать быстро текущие задачи, гибко реагировать на изменение внешней среды позволяет упростить процедуры приема, перемещения и увольнения работников, активизировать процессы дерегулирования национального рынка рабочей силы.

Российские предприятия, ориентированные на японскую систему управления персоналом, максимально эффективно концентрируют и используют внутренние ресурсы за счет развития кадрового потенциала, повышения образовательного и личного потенциала работника. Японский стиль управления персоналом повышает мобильность предприятия, связывая внутренние ресурсы и его внешнюю среду. Технологии работы с персоналом предприятия японской системы управления ориентированы на получение стратегических преимуществ, формируя групповое и индивидуальное поведение сотрудников, раскрывают творческий потенциал в ходе системы «пожизненного найма».

На мой взгляд, российские предприятия ориентированные только на японскую или только на американскую системы управления персоналом проигрывают в действиях и методах управления. Следует помнить, что для российских предприятий нужен альтернативный подход к работе с персоналом. Поэтому российская модель управления тяготеет к органичному сочетанию зарубежных стилей управления персоналом. Руководителям предприятий необходимо правильно подобрать элементы управления персоналом, учитывая специфику своей деятельности и целей организации. Из американской и японской моделей следует позаимствовать такие принципы работы с персоналом как: систему жесткого контроля, четкости в работе персонала, повышения образовательного и личного потенциала работников, развитие творческого подхода к работе, учитывая, логичность, обоснованность и эффективность принятия решения для достижения поставленных целей.

Люди представляют конкурентное богатство предприятия, которое надо развивать вместе с другими ресурсами, чтобы достичь стратегических целей. Сегодня во всем мире конкурентоспособность предприятия, наряду с технологиями и методами организации производства, определяют обеспеченность квалифицированной рабочей силой, степень мотивации персонала, организационные структуры и формы работы, позволяющие достичь

высокого уровня конкурентоспособности работников и эффективнее использовать их трудовой потенциал. Таким образом, только на пересечении трех составляющих – конкурентоспособные технологии, конкурентоспособные методы организации производства и труда, конкурентоспособный персонал – возможно достижение конкурентоспособности предприятия в целом, что, в свою очередь, является залогом его эффективной работы.

Используемая литература и источники:

1. Белоусов В.В. Развитие персонала как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // «Вестник УрО РАН». – Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2006.

2.URL:

www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7783352 (дата обращения: 16.11.2011).

3. Мирненко В.И., Миценко И.М., Дьяченко О.В.. 2010г. КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17.

4. Суть управления человеческими ресурсами // Интернет - www.uprperson.ru/upravlenie_personalom_sutj_zadanie_osnovnye_principy/sutj_upravleniya_chelovecheski.

5. Цифры российского рынка консалтинга // Интернет - http://www.treko.ru/show_article_1048.

МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Антонян О.Н., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Кострюкова Н.В., ст. гр. ЭУП-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Мировой финансовый кризис привел к изменению кадровой политики многих российских компаний – сокращению уровня заработной платы и численности сотрудников. Поскольку нынешний кризис начался именно с финансового рынка, неудивительно, что в списке компаний, ужесточающих работу с кадрами, в первую очередь стоят компании финансового сектора – банки и инвестиционные компании. Однако

проблемы начались уже и у специалистов многих отраслей реального сектора экономики – рекламной и строительной индустрии, логистики и продажи товаров, автомобилестроения и др. Из чего можно сделать вывод, что данная тема актуальна для предприятий строительной отрасли. При этом работодатели, занявшиеся переговорами, рассматривают ситуацию не столь пессимистично, поскольку ожидают повышение производительности труда путём найма более высококвалифицированных работников.

Последним же в силу сокращения объёма производства товаров и услуг и, соответственно, количества рабочих мест придётся осваивать новые для себя виды деятельности.

По оценкам зарубежных аналитиков, даже в благоприятные времена наш персонал имеет уровень производительности в размере 30% от уровня американских коллег. Поэтому очень важен момент оценки эффективности работы каждого сотрудника, его вклада в дело развития компании. Из чего следует, что оплата труда каждого работника должна быть связана с финансовыми результатами данной фирмы. Такие подходы, по нашему мнению, являются наиболее прогрессивными, тем более, что они уже опробованы в западных странах.

В условиях кризиса может обостриться здоровая конкуренция между теми, кто не захочет сокращать свою покупательскую корзину, им придётся работать эффективнее. В такой ситуации они должны будут приложить гораздо больше усилий, чтобы заработать те же деньги.

Для управления производительностью труда необходимо изучить основные факторы, которые влияют на её динамику. Итак, выделяется две группы факторов повышения производительности труда:

- находящиеся под управлением делового субъекта (стратегические решения, организационные вопросы, трудовые отношения);
- не находящиеся под управлением делового субъекта (рыночный механизм, законы, инфраструктура).

Кроме того, можно выделить общие группы факторов роста производительности труда, характерные для современных предприятий:

- материально-технические, связанные с техническим уровнем производства, совершенствованием технологий, техники, применяемых материалов;
- организационные, характеризующие организацию труда, производства и управления;
- социально-экономические, относящиеся к квалификации работников, их мотивированности и удовлетворённости трудом.

При изучении видов мотивации более подробному рассмотрению подвергается оплата труда, как фактор стимулирующий работника к повышению производительности труда, более эффективной работе.

Оплата труда – это уникальная категория, призванная обеспечить решение двух крупных жизненно важных проблем:

- воспроизводства рабочей силы человека;

- мотивации к труду, а значит, заинтересованности работников в результативности функционирования своих организаций, развитии экономики регионов, страны и общества в целом.

Таким образом, оплата труда выполняет две следующие функции:

- воспроизводственная – это свойство, способность и возможность заработной платы компенсировать затраты (физические, умственные, интеллектуальные и др.), которые имели место в процессе труда работника;

- стимулирующая (мотивационная) – это её свойство, способность и возможность направлять интересы работников на достижение требуемых результатов труда за счёт обеспечения взаимосвязи размеров заработной платы человека и его трудового вклада.

Степень реализации воспроизводственной функции и эффективность воспроизводства работника зависят в основном от размера оплаты труда, а стимулирующей (мотивационной) – от меры взаимосвязи размеров заработной платы и фактических результатов работы человека с учётом его квалификации, профессионализма и т. д.

Для понимания понятия оплаты труда обратимся к Трудовому кодексу Российской Федерации. В нём заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества, и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Таким образом, оплата труда по ТК РФ – это лишь вознаграждение за труд (мотив, стимул), а не средство для воспроизводства рабочей силы. С данной точки зрения иначе смотрятся и проблемы крайне низких размеров оплаты труда и задержек с её выплатой на 2–3 и более месяцев.

По нашему мнению, разработчики ТК РФ должны признать ошибку в формулировании определения заработной платы, которое должно сводиться примерно к следующему: заработная плата – это основная часть фонда жизненных средств работников, которая распределяется между ними с учётом количества и качества труда и зависит от конечных результатов работы предприятий.

Следует отметить, что проблем в оплате труда сегодня гораздо больше, чем достигнутых результатов. Можно назвать следующие наиболее принципиальные проблемы в оплате труда, которые с геометрической прогрессией возрастают в условиях кризиса:

- Отставание Минимального Размера Оплаты Труда (МРОТ) от Прожиточного Минимума (ПМ).

- Низкие размеры заработной платы, тормозящие процесс воспроизводства рабочей силы.

- Слабая зависимость размеров оплаты труда от фактического трудового вклада работника, сдерживающая его мотивацию в производительном и качественном труде.

- Задержки с выплатой заработной платы.

- несовершенство или отсутствие механизмов формирования фондов оплаты труда предприятий.

- Уравниловка в оплате труда.

- Необоснованно высокая дифференциация в оплате труда.

Самой серьёзной проблемой, по нашему мнению, является отставание МРОТ от ПМ. Сегодня, эти показатели в среднем по России выглядят соответственно как 4330 и около 5000–6000 рублей. То есть для тех, кто получает заработок в размере от МРОТ до ПМ, этого заработка не хватает для того, чтобы восстановиться и банально выжить.

Доведение МРОТ до прожиточного минимума при одновременном временном замораживании зарплаты тех, у кого она значительно выше ПМ, может также создать условия для сокращения дифференциации в оплате труда, которая уже приобрела социально опасные масштабы. Именно в этом одна из главных причин слабого развития социального партнёрства в России.

Ещё один резерв повышения МРОТ до уровня ПМ кроется в организации оплаты труда. Примерно половина работающего населения России не в полной мере реализует свой потенциал (физический, творческий, умственный, интеллектуальный и пр.). Причина кроется в отсутствии должной зависимости оплаты труда от фактических результатов работы персонала. Необходимы новые мотивационные модели оплаты труда, заинтересовывающие людей лучше и больше работать.

Для выполнения этих функций могут использоваться системы «плавающих окладов», отдельные разновидности бестарифных моделей и др. Но для нас наиболее интересной показалась следующая система оплаты труда. Заработная плата работников выражается в форме доли (процента) от дохода предприятия или выручки от реализации продукции. Например, на предприятии «А» зарплата работника «Б» установлена не в виде должностного оклада в 15 тыс. руб., а в 0,12% от дохода предприятия.

Таким образом, работодатели будут приветствовать и обеспечивать рост заработной платы персонала, так как это означает получение им дополнительных доходов, а наёмные работники будут повышать эффективность труда, более высоких финансово-хозяйственных показателей, поскольку это становится источником повышения их заработка. То есть работодатель становится социально ответственным, а работник – экономически заинтересованным.

Таким образом, не только в теории, но и на практике могут быть достигнуты интеграция и гармония интересов бизнеса, наёмных работников и государства.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Клюшин В.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Ткачева Т.В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В условиях развитых рынков капитала конечным ресурсом развития и конкурентоспособности становится человеческий капитал. Человеческий капитал - это важнейшая составная часть современного производительного капитала, которая представлена свойственным людям богатым запасом знаний, развитых способностей, определяемых интеллектуальным и творческим потенциалом. Основным фактором существования и развития человеческого капитала являются инвестиции.

Инвестициями в человеческий капитал называется любая мера, предпринятая для повышения производительности труда. Все виды затрат, которые могут быть оценены в денежной или иной форме, носят целесообразный характер, а также способствуют в будущем росту доходов человека, рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал. Данный вид инвестиций неоднороден по своему составу и конкретизируется по видам затрат: расходы на образование, включая общее, специальное, подготовку на рабочем месте, повышение квалификации; расходы на медицинское обслуживание, создание бытовых условий и улучшение среды обитания, которые удлиняют срок жизни и повышают работоспособность; расходы на поддержание мобильности трудовых ресурсов, что обеспечивает их перемещение к месту потребности в них.

Инвестиции в человеческий капитал — важное средство повышения производительности труда. А важнейшим показателем качества рабочей силы является уровень образования. Так, в возрасте до тридцати пяти лет приоритетными инвестициями в человеческий капитал должны стать инвестиции в качественное образование.

Статистические исследования влияния уровня квалификации на повышение производительности труда и тем самым на увеличение ВВП впервые начал производить в России еще в 20-х годах XX в. академик

С.Г. Струмилин. В последующих исследованиях отдельными экономистами было рассчитано, что за счет повышения профессионально-квалификационного уровня рабочих обеспечивается в среднем около 30% прироста ВВП, свыше 20% прироста производительности труда [1].

Кроме того, учёные – демографы давно отметили закономерность: продолжительность жизни напрямую зависит от уровня образования и интеллекта человека. Граждане с высшим образованием живут дольше, чем граждане без высшего образования. Из этого можно сделать вывод, что интеллект позволяет человеку сформировать эффективную структуру инвестиций в человеческий капитал, то есть в себя самого. Инвестиции в человеческий капитал - это инвестиции в долголетие и качество жизни. Так, обучение в институте – это прямые инвестиции в человеческий капитал. Причем размер человеческого капитала будет определяться не столько наличием соответствующего диплома, сколько теми знаниями, а также способностями к их получению и накоплению, которые мы получаем за годы обучения в ВУЗе.

В проекте «Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года» поставлены грандиозные задачи по росту выпуска инновационной продукции и опережающему развитию человеческого капитала, однако финансированием эти благие цели и задачи обеспечены крайне недостаточно. Следовательно, исходные позиции для инновационного рывка весьма незавидны. В проекте стратегии российский человеческий капитал приводится в качестве конкурентного преимущества. На самом деле в силу его деградации по причине крайне низкого инвестирования, он, к сожалению, превратился в конкурентный недостаток.

На протяжении уже 20 лет инвестиции в культуру, образование и науку в России одни из самых низких в мире среди сопоставимых по потенциалам стран, а коррупция и криминализация - самые высокие. В частности, по данным Росстата, в 2010 г. в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности данные направления в совокупности занимают всего 4,4% (научные исследования и разработки-0,7%, образование -1,9%, деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта-1,8%) [4]. В рейтинге расходов на образование в долях ВВП Россия в 2009 году была на 109-м месте из 186 стран [3]. Кроме того, инвестиции в российский человеческий капитал не только низки, но и их эффективность и мультиплицируемость намного ниже, нежели в странах с невысоким уровнем преступности и коррупции и высоким качеством жизни. Доллар, вложенный в образование, здравоохранение или науку в США, примерно вдвое эффективнее, чем в России, по причине отсутствия разворовывания инвестированных средств и коррупции.

Не стоит забывать о том, что основа любого бизнеса — люди. По Эдвинссону и Мэлоуну: «Интеллектуальный капитал — это корни компании, скрытые условия развития, таящиеся за видимым фасадом ее

зданий и товарного ассортимента»[2]. Их профессионально-квалификационная структура и уровень квалификации в огромной мере зависят от уровня общего образования. Высокая общеобразовательная подготовка создает прочную основу для роста не только производственной квалификации, но и производительности в целом, об этом не стоит забывать. В заключении можно отметить следующее: благополучие и устойчивое развитие любой нации зависит от человеческого капитала, поэтому сегодня столь необходима продуманная и последовательная политика в области развития человеческих ресурсов и сбалансированных инвестиций в человеческий капитал, причем как на уровне отдельной фирмы, так и в целом на уровне государства.

Используемая литература и источники:

1. Ваганян О.Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций: автореферат канд. экон. наук. М., 2008.
2. Волгина Н.А. Социальная политика. - М.: Издательство «Экзамен», 2004.
3. Корчагин Ю. Инвестиции в человеческий капитал нужно увеличить в разы// Российская Бизнес-газета, №785 (3).
4. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/investment/nonfinancial/#>

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО АГЕНТА

Зинченко Т.В., Парахина Т.С., ст. гр. ЭУП-1-07

"Ипотечный агент - специализированная коммерческая организация, которая соответствует установленным Федеральным Законом требованиям, исключительным предметом деятельности которой является приобретение прав требования по кредитам (займам), обеспеченным ипотекой, и (или) залогом и которой в соответствии с настоящим Федеральным законом предоставлено право осуществлять эмиссию облигаций с ипотечным покрытием".

Риски связанные с ипотечным агентом в сделках секьюритизации

Риск вывода активов

Риск вывода активов заключается в отчуждении ипотечным агентом секьюритизируемых активов по сделкам, которые не предусмотрены условиями секьюритизации. Такое отчуждение влечет утрату имущества, за счет которого удовлетворяются требования владельцев облигаций с ипотечным покрытием, и убытки для инвесторов.

Данный риск минимизируется назначением в качестве единоличного исполнительного органа ипотечного агента управляющей

компании, независимой от спонсора сделки. При этом акции ипотечного агента должны быть переданы лицу, которое тоже независимо от спонсора сделки, для целей владения акциями в интересах инвесторов. Кроме того, запрет в уставе ипотечного агента совершать сделки, которые не предусмотрены условиями секьюритизации, также помогает снизить риск вывода активов.

Риск умышленного неисполнения обязательств по сделке

Риск умышленного неисполнения обязательств по сделке заключается в неисполнении ипотечным агентом принятых на себя обязательств в рамках секьюритизации (например, в результате сговора со спонсором сделки в случаях, когда это выгодно спонсору).

Такой риск минимизируется путем использования независимой от спонсора сделки управляющей компании в качестве единоличного исполнительного органа (и акционера) ипотечного агента.

Риск субординации прав владельцев облигаций

Риск субординации прав владельцев облигаций заключается в возникновении у ипотечного агента кредиторов, которые могут по своим требованиям обратиться

взыскание на имущество ипотечного агента (в том числе ипотечное покрытие) на равных или более приоритетных по сравнению с владельцами облигаций основаниях.

Данный риск минимизируется первоначальным залогом (в силу закона) ипотечного покрытия в пользу владельцев облигаций с ипотечным покрытием, отсутствием у ипотечного агента возможных кредиторов второй очереди в конкурсном производстве (штата сотрудников), а также целевой правоспособностью ипотечного агента, которая не допускает возникновения в отношении ипотечного покрытия иных кредиторов, кроме участников сделки секьюритизации.

Для целей минимизации рисков следует иметь в виду, что залог в отношении активов ипотечного покрытия мог возникнуть до их передачи ипотечному агенту, и это необходимо проверять в ходе юридической проверки активов.

Необходимые меры для снижения рисков деятельности ипотечного агента

Ограничения на подачу заявления о банкротстве

В Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года можно ввести нормы, которые бы запрещали кредитору ипотечного агента обращаться в арбитражный суд с заявлением о его банкротстве, если осуществление данного права было ограничено в договоре между таким кредитором и ипотечным агентом наступлением определенных обстоятельств, которые на момент подачи заявления не наступили.

Кроме того, можно ввести норму о том, что обязанность руководителя должника (управляющей компании ипотечного агента) по подаче в арбитражный суд заявления о банкротстве при наличии признаков банкротства ипотечного агента не возникает, если в соответствии с уставом ипотечного агента обращение в арбитражный суд с заявлением о признании ипотечного агента банкротом ограничено наступлением определенных обстоятельств, которые на момент подачи заявления не наступили.

Вышеприведенные законодательные изменения позволят с помощью документации сделки (решение о выпуске облигаций с ипотечным покрытием и устав ипотечного агента) обеспечить минимизацию риска банкротства ипотечного агента, соответствующую международным стандартам структурированного финансирования.

Ограничение полномочий органов ипотечного агента

В Федеральном законе «Об ипотечных ценных бумагах» и Федеральном законе «Об акционерных обществах» необходимо ввести нормы о запрете реорганизации ипотечного агента, а также о допустимости добровольной ликвидации ипотечного агента только в случаях, которые предусмотрены в его уставе. Это позволит осуществлять добровольную ликвидацию ипотечного агента только после исполнения всех его обязательств по облигациям с ипотечным покрытием в полном объеме.

Отсутствие норм о техническом банкротстве ликвидации, применимых к ипотечному агенту

В Федеральный закон «Об акционерных обществах» необходимо ввести норму о неприменимости к ипотечному агенту положений о ликвидации акционерного общества, величина чистых активов которого становится меньше размера уставного капитала.

Либерализация организационно-правовой формы ипотечного агента. Для снижения затрат участников сделки секьюритизации на создание ипотечного агента в законодательство необходимо ввести возможность создавать ипотечного агента в форме общества с ограниченной ответственностью.

Данные меры позволяют снизить уровень риска деятельности ипотечных агентов и сделать систему ипотечного кредитования более совершенной.

МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

МАРКЕТИНГ — РЫНОЧНАЯ ИННОВАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ВУЗОМ

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современных условиях, когда в России складываются рыночные отношения и страна включается в мировой рынок, административные механизмы управления экономикой уже не могут в целом обеспечить необходимую эффективность. Резко и повсеместно возрастает роль конкурентоспособности, которая становится решающим фактором для выбора решений во всех областях деятельности. Среди широко обсуждаемых новых подходов важное место отводится задаче интеграции науки, образования и инновационной деятельности, как одному из главных факторов развития экономики и общества, основанных на знаниях. Актуальность этой проблемы отмечается и в Послании Президента РФ Федеральному Собранию, где прямо говорится о необходимости «далее интегрировать образование и научную деятельность. Развитие вузовской науки и крупных научно-образовательных центров должно стать приоритетной задачей». Как уже говорилось, интеграция науки и образования имеет исключительное значение для обеспечения их конкурентоспособности. Именно качество приходящих в академические и отраслевые научные организации новых поколений специалистов определяет уровень последующих научных достижений и их возможный прикладной потенциал. Интеграция способствует не только активному участию преподавателей вуза в исследовательской работе, но и позволяет создать профессионально-образовательные программы и предоставить лабораторное оборудование.

Высшее образование в России, как и другие сферы производственной и непроизводственной деятельности, все острее ощущает давление рынка. Будучи связанными новыми обязанностями и свободами, процессы управления в вузах становятся все более адекватными тем, которые используются в сфере предпринимательства, и высшие учебные заведения столкнулись с рядом проблем, связанных с процессами эффективного управления. Это обусловлено, прежде всего, нехваткой финансирования в целом и бюджетного финансирования в частности. Вынужденные искать дополнительные источники поступления средств, вузы открывают новые специальности и специализации, на которые количественный прием, как, впрочем, и методика обучения, не всегда были продуманными. В результате значительное число студентов-выпускников, в том числе престижных сегодня экономических и юридических специальностей, остаются невостребованными, а государственные вложения в образование не всегда используются рационально. Положение усугубляется

ликвидацией системы обязательного распределения молодых специалистов. Маркетинг образовательных услуг на сегодняшний день является нововведением, которое вузы практически не применяют. Это связано, прежде всего, с тем, что вузы до конца не осознали тот факт, что, как и коммерческому предприятию вузу необходимо разрабатывать маркетинговую концепцию с целью повышения конкурентоспособности на рынке услуг. Как и любая другая социально-организационная инновация, маркетинг вызовет существенные изменения в модели управления вузом. Эти изменения, по всей видимости, нарушат сложившуюся статичную структуру менеджмента, но придадут ей более гибкий рыночный характер. Не претендуя на исчерпывающий анализ маркетинговых функций необходимой вузу структуры — отдела маркетинга, попытаюсь определить наиболее важные направления его деятельности

Оценивая сегодня ситуацию на рынке образовательных услуг языком маркетинга, мы должны признать, что вузы неверно определили конечного потребителя своего продукта. До недавнего времени им было незнакомо такое понятие, как рынок образовательных услуг. В городе существовало несколько государственных вузов, которые были известны всем и отличались своей особой направленностью в подготовке специалистов определенных специальностей. С вхождением России в рыночную экономику стали появляться негосударственные высшие учебные заведения, а старейшие вузы страны стали максимально диверсифицировать набор возможных специальностей. Их целью стал процесс удовлетворения спроса самых разных сегментов рынка индивидуальных потребителей для обеспечения «рывка» в конкурентной борьбе и получения альтернативных источников финансирования. Развитию этого процесса способствует наблюдаемый сегодня бурный рост популярности высшего образования в целом и определенных специальностей в частности.

Вполне очевидно, что для любого субъекта рыночных отношений характерно осуществление его деятельности на конкретном рынке, а вузы работают одновременно на двух рынках: рынке образовательных услуг и рынке труда.

Особенностью вуза является и тот факт, что он (в отличие от любого другого субъекта рыночных отношений) получает денежные средства за оказываемые образовательные услуги от промежуточного потребителя — студентов (абитуриентов), в то время как конечные потребители — фирмы и предприятия — оказываются освобожденными от оплаты готового продукта — молодого специалиста. Таким образом, деятельность вуза оказывается направленной на промежуточное звено в лице студентов (абитуриентов) и их родителей, у которых есть свои ожидания от системы образования, то есть определенные образовательные потребности.

Бурный рост популярности высшего образования в целом, с одной стороны, и ориентация услуг вуза не на конечного потребителя (предприятие), а на промежуточного (абитуриента), с другой стороны,

приводят подчас к стихийному открытию специальностей и специализаций и непродуманному количественному приему на них.

В результате возникла проблема перепроизводства одних кадров и нехватки других. Высказываются обвинения в адрес высшей школы, что подготовка специалистов осуществляется в отрыве образования от реалий производства, а потому и качество рабочей силы выпускников оставляет желать лучшего. Чтобы сбалансировать спрос и предложение на рынке образовательных услуг, необходимо знать, каких специалистов и в каком количестве нужно готовить сегодня и в перспективе, какими профессиональными знаниями и навыками они должны обладать, чтобы быть способными к трудовой деятельности на предприятиях.

Для этого вузу необходимо создать мониторинг количественных и структурных пропорций, складывающихся на региональном рынке труда, а также требования сферы производства к качественным параметрам подготовки специалиста.

Нам могут возразить: изучением количественных и структурных пропорций у нас занимаются соответствующие профессиональные службы, а упомянутые требования определяются государственным образовательным стандартом к специалисту.

Однако многочисленные фирмы, осуществляющие рекрутские функции, системный подход к проблеме не осуществляют, значит, комплексно вопросы рынка труда не изучают. Подтверждением тому являются обращения предприятий непосредственно на кафедры вузов и широко распространенная практика набора кадров «по личному знакомству».

Что касается требований к подготовке специалиста, зафиксированных в государственном образовательном стандарте, то они имеют самый общий характер. Ни профессиональных запросов реформирующегося российского производства, ни специфики предпочтений регионального рынка труда этот стандарт не отражает, да и отражать не должен.

Одновременно на рынке труда молодых специалистов возникли следующие противоречия:

- между социальными и профессиональными ориентациями молодежи и потребностями предприятий и фирм;
- преобладание теоретической подготовкой выпускников и отсутствие практических навыков использования полученных знаний;
- между жизненными и профессиональными притязаниями выпускников-специалистов;
- между интересами развития отдельной организации и интересами общества.

Все это усугубляется утратой ранее действовавшей эффективной формы взаимодействия кафедр, вузовской науки и производства, обеспечивавших интеграцию учебного процесса, научных исследований и производства. На сегодняшний день отсутствует обратная связь вуза с

выпускниками и анализ их трудоустройства в связи с потерей вузами ранее сформированной клиентуры заказчиков. Вместе с тем представители предприятий и организаций по-прежнему основным источником пополнения своих кадров считают вузы, а не биржи труда или кадровые агентства.

Потребность в специалистах на рынке труда не является величиной постоянной, а представляет собой нестабильную и трудно прогнозируемую переменную, дифференцируемую в зависимости от спроса на каждую отдельную профессию на разных этапах экономического развития страны.

Определенные возможности для решения этой проблемы предоставляет система обучения студентов определенных специальностей по заказу предприятий. Однако значительных изменений в подготовку специалистов она не вносит. Во-первых, система заказов специалистов предполагает, что предприятие имеет точный прогноз того, какие специалисты ему потребуются через пять-шесть лет, но в период экономической нестабильности, а также из-за отсутствия опыта работы в рыночных условиях такие прогнозы у предприятия просто отсутствуют. Во-вторых, заказывая подготовку будущих специалистов, предприятие обеспечивает для себя формирование кадров на завтра. Но это завтра может не наступить, потому что сегодня потребность этого предприятия в специалистах остается неудовлетворенной. В-третьих, редкое предприятие может позволить себе заказать группу специалистов, какого либо профиля, например менеджеров по персоналу, подготовка которых была бы рентабельна для вуза. Но даже если предприятия вознамерятся сделать заказы на подготовку единичных специалистов разного профиля, то в вузе сегодня отсутствует структура, которая могла бы принять эти заказы, должным образом сформировать их и возложить на себя ответственность за их выполнение.

Создание вышеозначенного мониторинга восполнило бы этот пробел, что значительно ускорило бы маркетинговый анализ окружающей среды вуза, концептуальное осмысление программ развития региона, диагностику кадрового потенциала и его функций на предприятиях различных отраслей, а также оценку соответствия потенциала вуза требованиям регионального рынка и разработку рекомендаций по их трансформации в учебный процесс. Только в результате реализации этих мероприятий можно разрабатывать полноценную систему сделок купли-продажи специалистов.

Такое решение проблемы будет взаимовыгодным и для вуза, и для специалиста, и для предприятия, и для государства. Вуз получит дополнительные источники финансирования на основе повышения качества подготовки специалиста. Студент получит качественное образование и базу для практики, а после обучения будет гарантированно трудоустроен. Предприятие будет обеспечено высококвалифицированными кадрами.

Анализ деятельности вуза как полноправного субъекта рыночных отношений, вновь открывшихся перспектив и утраченных возможностей обосновывает необходимость создания в структуре управления образовательной деятельностью УГТУ отдела маркетинга. Определение предприятий, целенаправленная маркетинговая работа с ними и со своими выпускниками могут существенно помочь вузу строить свое успешное будущее в настоящем негосударственные высшие учебные заведения, а старейшие вузы страны стали максимально диверсифицировать набор возможных специальностей. Их целью стал процесс удовлетворения спроса самых разных сегментов рынка индивидуальных потребителей для обеспечения «рывка» в конкурентной борьбе и получения альтернативных источников финансирования. Развитию этого процесса способствует наблюдаемый сегодня бурный рост популярности высшего образования в целом и определенных специальностей в частности.

Вполне очевидно, что для любого субъекта рыночных отношений характерно осуществление его деятельности на конкретном рынке, а вузы работают одновременно на двух рынках: рынке образовательных услуг и рынке труда.

Особенностью вуза является и тот факт, что он (в отличие от любого другого субъекта рыночных отношений) получает денежные средства за оказываемые образовательные услуги от промежуточного потребителя — студентов (абитуриентов), в то время как конечные потребители — фирмы и предприятия — оказываются освобожденными от оплаты готового продукта — молодого специалиста. Таким образом, деятельность вуза оказывается направленной на промежуточное звено в лице студентов (абитуриентов) и их родителей, у которых есть свои ожидания от системы образования, то есть определенные образовательные потребности.

Бурный рост популярности высшего образования в целом, с одной стороны, и ориентация услуг вуза не на конечного потребителя (предприятие), а на промежуточного (абитуриента), с другой стороны, приводят подчас к стихийному открытию специальностей и специализаций и непродуманному количественному приему на них.

В результате возникла проблема перепроизводства одних кадров и нехватки других. Высказываются обвинения в адрес высшей школы, что подготовка специалистов осуществляется в отрыве образования от реалий производства, а потому и качество рабочей силы выпускников оставляет желать лучшего. Чтобы сбалансировать спрос и предложение на рынке образовательных услуг, необходимо знать, каких специалистов и в каком количестве нужно готовить сегодня и в перспективе, какими профессиональными знаниями и навыками они должны обладать, чтобы быть способными к трудовой деятельности на предприятиях.

Для этого вузу необходимо создать мониторинг количественных и структурных пропорций, негосударственные высшие учебные заведения, а старейшие вузы страны стали максимально диверсифицировать набор возможных специальностей. Их целью стал процесс удовлетворения

спроса самых разных сегментов рынка индивидуальных потребителей для обеспечения «рывка» в конкурентной борьбе и получения альтернативных источников финансирования. Развитию этого процесса способствует наблюдаемый сегодня бурный рост популярности высшего образования в целом и определенных специальностей в частности.

Вполне очевидно, что для любого субъекта рыночных отношений характерно осуществление его деятельности на конкретном рынке, а вузы работают одновременно на двух рынках: рынке образовательных услуг и рынке труда.

Особенностью вуза является и тот факт, что он (в отличие от любого другого субъекта рыночных отношений) получает денежные средства за оказываемые образовательные услуги от промежуточного потребителя — студентов (абитуриентов), в то время как конечные потребители — фирмы и предприятия — оказываются освобожденными от оплаты готового продукта — молодого специалиста. Таким образом, деятельность вуза оказывается направленной на промежуточное звено в лице студентов (абитуриентов) и их родителей, у которых есть свои ожидания от системы образования, то есть определенные образовательные потребности.

Бурный рост популярности высшего образования в целом, с одной стороны, и ориентация услуг вуза не на конечного потребителя (предприятие), а на промежуточного (абитуриента), с другой стороны, приводят подчас к стихийному открытию специальностей и специализаций и непродуманному количественному приему на них.

В результате возникла проблема перепроизводства одних кадров и нехватки других. Высказываются обвинения в адрес высшей школы, что подготовка специалистов осуществляется в отрыве образования от реалий производства, а потому и качество рабочей силы выпускников оставляет желать лучшего. Чтобы сбалансировать спрос и предложение на рынке образовательных услуг, необходимо знать, каких специалистов, и в каком количестве нужно готовить сегодня и в перспективе, какими профессиональными знаниями и навыками они должны обладать, чтобы быть способными к трудовой деятельности на предприятиях. Для этого вузу необходимо создать мониторинг количественных и структурных пропорций.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Бутенко Е.А., старший преподаватель каф. ФБУиА

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Несмотря на многочисленные исследования рынка образовательных услуг, как в России, так и за рубежом, пока еще никому не удалось измерить количественно уровень конкуренции, рейтинг конкурентов и их доли на этом рынке. Для любого нового участника рынка образовательных услуг эта проблема особенно актуальна, поскольку приходится конкурировать с институционально устоявшимися государственными вузами, имеющими традиционную поддержку государственных структур и устойчивую репутацию у населения. С другой стороны, возникают конкурентные отношения и между новыми негосударственными учебными заведениями, стремящимися укрепиться на перспективном рынке образовательных услуг. Без знания специфики и особенностей конкурентной борьбы, без прогнозирования возможных действий конкурентов трудно сохранить позиции на этом рынке.

На повестку дня в порядке приоритетных выходят проблемы качества, эффективности и доступности образовательных услуг, которые, в свою очередь, требуют решения следующих задач: обеспечение и финансирование учебного процесса; совершенствование содержания и принципов разработки и внедрения учебных программ; организации научных исследований; разработки критериев создания новых и дифференциации традиционных типов учебных заведений.

Самоокупаемость и самофинансирование высшей школы рассматривались многими учеными с разных сторон, в частности, в теории конкурентоспособности и конкурентных преимуществ. Данная теория позволяет классифицировать факторы конкурентоспособности, определять индикаторы общего состояния рынка и положения организации (вуза), разрабатывать особенности его рыночной стратегии в зависимости от конъюнктуры рынка и имеющихся в распоряжении организации особых ресурсов, определяющих ее конкурентные преимущества.

Образование - это принципиально новая, поисковая сфера маркетинга, которой еще предстоит складываться и формироваться как научной, прикладной, а также как учебной дисциплине. Предмет маркетинга в сфере образования - это философия (понимаемая здесь, прежде всего как совокупность общих принципов рыночных отношений, как система взглядов), стратегия и тактика отношений и взаимодействий потребителей (пользователей), посредников и производителей образовательных услуг и продуктов в условиях рынка, свободного выбора приоритетов и действий с обеих сторон, обмена ценностями. Это

взаимодействия, формирующие отношения, ведущие к наиболее эффективному удовлетворению потребностей: личности - в образовании; учебного заведения - в развитии и в благосостоянии его сотрудников; фирм и других организаций-заказчиков - в росте кадрового потенциала; общества - в расширенном воспроизводстве совокупного интеллектуального капитала. Эффективное удовлетворение этих потребностей - целевой ориентир маркетинга в образовании, критерий его эффективности в этой сфере.

Современный рынок образования, требует дальнейшей детализации методов исследования общественной необходимости в получении знаний и спроса на образовательные услуги, соотношения уровня издержек на обучение, покупательной способности населения и бюджетных возможностей государства, сегментации рынка и методов обоснования построения эффективной маркетинговой стратегии его участников. По-прежнему остаются мало исследованными вопросы соизмерения значимости и предпочтительности, разнообразия, качества и доступности образования для потребителя: разработка приемлемых методов измерения рейтинга вуза; установка четких критериев оценки уровня подготовки специалистов; совершенствование новых методов и технологий обучения; отсутствует совершенный инструментарий для принятия решений в условиях неопределенности внешней среды и действий конкурентов; не согласована система показателей мониторинга состояния рынка и конкурентов и т.д. Незавершенность научных исследований ограничивает возможности стратегически верного управления образовательным учреждением, а порой и парализует финансирование передовых образовательных технологий в системе государственных и негосударственных вузов.

Рынок образовательных услуг, с точки зрения маркетинга, представляет собой сложную многоуровневую и многофакторную структуру, обеспечивающую население качественными образовательными услугами, удовлетворяющую потребность людей в информации, общих и профессиональных знаниях, навыках и умениях, имеющую перекрестную конкуренцию между государственными и негосударственными образовательными учреждениями и их филиалами, а также классической и дистанционной формой обучения. Составной частью (сегментом) этого рынка является рынок специализированных образовательных услуг, тесно связанный со специализированными рынками труда, обладающий своей конкурентной средой и удовлетворяющий потребности общества, физических и юридических лиц в профессиональных знаниях, постоянно обновляемых на качественно иной инновационной основе.

Реализация маркетинговой стратегии образовательного учреждения предполагает наличие маркетинговой программы его деятельности: проведение маркетингового анализа, синтеза, планирования, управления, организацию, контроль и регулирование маркетинговой деятельности. Успешная реализация маркетинговой программы повышает качество

знаний, умений, навыков студентов, показатели их личностного развития, уровень профессиональной компетентности педагогов, конкурентоспособность образовательного учреждения в социуме.

С точки зрения охвата регионального рынка ВПО и адаптации к нему образовательных учреждений, можно выделить следующие маркетинговые стратегии: виолентную (силовую), направленную на доминирование на обширном рынке; пациентную (нишевую), основанную на доминировании в узком сегменте рынка; коммутантную (приспособительную), удовлетворяющую нестандартный спрос на локальном рынке; эксплерентную (пионерскую) стратегию по формированию спроса на принципиально новые услуги.

К основным этапам разработки и воплощения в жизнь маркетинговой политики вуза необходимо отнести: проведение маркетинговых исследований с целью определения уровня конкурентоспособности предоставляемых образовательных услуг и разработки стратегических мер повышения конкурентоспособности услуг в будущем; разработку стратегии вуза, в которую должна быть заложена идеология инновационной технической политики; проведение НИОКР по созданию конкурентоспособных образовательных услуг; организационно-технологическую подготовку производства новых образовательных услуг; производство и реализацию вузами новых образовательных услуг.

На основе системного анализа регионального рынка образовательных услуг Волгоградской области можно сделать следующие выводы: емкость рынка в физическом выражении по состоянию на 2011 год составила 115,1 тыс. студентов и продолжает расти; по степени диверсификации охват достаточно широк; по уровню монополизации - олигополистичен, поскольку преобладают вузы, не испытывающие сколько-нибудь существенной конкуренции; административно защищен (региональные государственные вузы пользуются поддержкой власти).

Для подтверждения ранее изученных и выявления новых закономерностей развития конкуренции в сфере высшего профессионального образования, изменения отношений и сегментации рынка образовательных услуг требуется применить системный подход, обеспечивающий количественное измерение качественных характеристик регионального рынка услуг высшего профессионального образования. Рекомендуемая последовательность обоснования: от подтверждения действенности квалиметрической модели к изучению сценариев развития конкурентной борьбы на рынке услуг ВПО для прогнозирования последствий и корректировки рыночной стратегии вузов.

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВУЗАХ

Замулина С., Шестимирвоа Е., ст. гр. ФиК-1-09

Мазница Д.А., ФиК-09 (заоч.)

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одним из основных направлений инновационной предпринимательской деятельности вузов, с целью применения накопленных научных и практических знаний, является создание малых и средних инновационных предприятий (МСП) при вузах. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что создание МСП не может в полной мере развиваться за счет бюджета высших учебных заведений, поэтому государственная поддержка являлась одним из условий успешного создания и функционирования МСП.

Стоит также подчеркнуть, что технопарки во всём мире являются одним из основных инструментов поддержки малого инновационного предпринимательства. Технопарки в большей степени распространены в Западной Европе и составляют организационную основу инновационных процессов и способствуют коммерциализации науки, структурным сдвигам в экономике, росту конкурентоспособности продукции.

Значительную роль при создании малых инновационных предприятий играют инкубаторы, которые поддерживают инновационный процесс, ускоряют необходимый обмен технологиями и информации между различными компонентами научно-технической инфраструктуры. Почти все европейские инкубаторы были основаны при правительственном финансировании, как на федеральном, так и региональном уровнях. В долгосрочном плане большинство стран ожидают, что их инновационные центры станут самокупаемыми.

Так, в Великобритании более 90 парков, созданных благодаря государственным субсидиям. Среди научно-внедренческих территорий Великобритании, прежде всего, следует выделить следующие: научный парк Кембриджского университета, научный парк Шеффилда, научный парк Брадфордского университета, научный парк Кильского университета, технопарк Оксфордского университета и др [1]. Более 60% фирм, располагающихся в научных парках Великобритании, являются малыми фирмами, имеющими только один офис, численность занятых в них составляет 5-10 человек. Фирмы производят единственный коммерческий продукт для продажи на внутреннем и (или) внешнем рынке. Существует множество источников финансирования малой фирмы: 1) Банковские кредиты; 2) акционерный капитал; 3) венчурный капитал; 4) партнерство с крупной компанией; 5) Инициативы научного парка. Научные парки могут активно участвовать в финансировании клиентских фирм. Например, в Великобритании Научный парк "Астон" в сотрудничестве с органами власти Бирмингема и "Ллойд-банком" организовал фирму "Бирмингем

Текнолоджи, Лтд.", в задачу которой входит финансирование клиентских фирм парка. Таким образом, решается не только задача содействия развитию малого предпринимательства, но и обеспечивается успех самого научного парка. Также, Британское правительство предпринимает ряд мер по развитию инновационной инфраструктуры и оказанию помощи малым и средним предприятиям. К числу этих мер относятся, в частности: 1) Программа гарантий по кредитам; 2) Программа расширения бизнеса; 3) Программа поощрения грантами за достижения малых фирм в области науки и техники; 4) Программа поддержки разработки новой продукции. Кроме этого, еще одним способом поддержания малого инновационного бизнеса в Великобритании являются 14 Региональных технологических консультативных центров (РТКЦ), а также 78 партнерств в рамках Коммерческих связей. Основной их задачей является продвижение новых технологий в МСП, также они выполняют роль "честных брокеров" в продвижении услуг, предлагаемых местными университетами. В настоящее время они являются самокупаемыми за счет предоставления коммерческих услуг, компании могут получить доступ к инновационным центрам, став членами этих центров и заплатив взнос. [6]

Во Франции с 1970-го года в стране было создано около 60 парков и 4 технополиса. Отличительной чертой организации французской науки является меньший акцент на стимулировании предпринимательства. Если в Великобритании развитию парков способствовала возможность получить университетами дополнительную прибыль через развитие связей с фирмами, то во Франции же роль образовательных центров в создании НПК начала возрастать только в последнее время, а значительную заинтересованность здесь проявляли местные и центральные власти. Центральное финансирование было важно в начальных инвестициях парков Бордо, Меца 2000, Марселя и Рена и др. Со временем частный сектор чаще стал вовлекаться в строительство зданий и развитие территорий, но университеты и исследовательские организации по-прежнему гораздо реже вносят денежные средства.

Во Франции для активизации создания малых высокотехнологичных предприятий разработана система национальных и местных премий. Принятый закон об инновациях в 1998 г., содействует созданию предприятий самими учеными. Закон предусматривает для работника, организовавшего новое предприятие, возможность в течение 18 месяцев использовать лабораторию прежнего места работы. После создания предприятия за исследователем в течение 6 лет сохраняется право вернуться на прежнюю должность в случае, если собственный проект закончится неудачей. Крупным научным организациям вменено в обязанность оказывать содействие в создании малых предприятий. Чтобы стимулировать активность частного сектора в создании фирм в парках, физические лица, вкладывающие деньги в инновационные предприятия, смогут вычитать эти суммы (до 400 тыс. франков) из налогов. Франция предлагает сегодня лучшие кредитные условия на

разработку инновации малым и средним предприятиям. С 2008 МСП возмещает 50% от расходов на научные исследования, 40% расходов во втором году и 30% в последующие годы. Также МСП могут получить статус «Молодая инновационная компания». В этом случае они освобождаются от налогов и социальных отчислений. С 2008 года статус «Молодая инновационная компания» распространяется на МСП, акционерами которой являются студенты, университеты и недавние выпускники, которые могут использовать результаты своих исследований. Ответственность за эффективную передачу технологии во Франции несут спонсируемые Правительством центры региональных инноваций и передачи технологий, а также технологические центры регионального или национального уровня, занимающиеся конкретными отраслевыми технологиями (с 1989г) [8].

В Германии количество парков приближается к 100, кроме того, есть один формирующийся технополис, который часто называют Городом науки Ульм. Одним из факторов, стимулировавших начало создания сети интегрированных научно-производственных форм, явился экономический спад 1980-82 гг., приведший к приватизации государственного сектора, в том числе научных организаций. Согласно новой концепции приватизации научных организаций государство брало на себя издержки по оснащению оборудованием и модернизации научно-исследовательских учреждений, финансировало начальные фазы их деятельности, т.е. обеспечивало все «стартовые» условия их функционирования. Не последнюю роль сыграл тот факт, что по размеру затрат на НИОКР ФРГ входит в первую пятерку стран мира. Кроме того, в Германии самая большая численность научного персонала среди европейских стран, в том числе в предпринимательском секторе.

Первоначальными целями парков являлись – реконструкция экономики, создание малых и средних наукоемких фирм и рабочих мест, развитие высокотехнологичных отраслей. Позже ведущим направлением стало внедрение вузовских фундаментальных исследований в производство. Большинство парков разработано при участии и финансировании муниципального или регионального правительства.

Для развития научных и технологических парков в Германии наиболее важной стала программа ТОУ³¹, представленная в 1983 г. В первоначальном варианте предусматривалось, что любое молодое наукоемкое предприятие, расположенное в одном из шести районов может подать заявку на государственную субсидию. Позже программа стала

³¹ Technology oriented enterprises pilot program - TOU. Ее стоимость составила 300 млн. DM. При этом новым технологическим компаниям был предложен целый комплекс льгот и кредитов. В первой стадии размер субсидий мог достигать 90% стоимости проекта (но не более 54 тыс. DM), во второй (разрабатывающей) - 75%, включая исследования, разработки и тестирование (но не более 900 тыс. DM), в третьей (производственной) - 80% (до 2 млн. DM)

распространяться на всю территорию ФРГ, парки получили право самостоятельно решать вопрос о предоставлении грантов.

В середине 1990-х г. Министерство исследований и технологий бывшей ГДР начало всячески содействовать расширению сети парков. Часто парки берут на себя функции информационных и консультационных центров, центров технических услуг и передачи технологий. После воссоединения Западной и Восточной Германии на территории последней происходит глубокая социально-экономическая реорганизация и образование новых территориальных группировок с изменением направлений производственных связей. Среди наиболее успешных проектов этой стадии следует отметить технополис в городе Ульм, который был заложен в 1983 году как парк, а на второй стадии расширил сферу влияния и стал первым технополисом Германии. В настоящее время, Германии отсутствует централизованная сеть инновационных центров. Каждый регион имеет собственную структуру, занимающуюся продвижением инновации.

В России в 1980-е годы развивалась идея технопарков, объединяющих исследовательскую, производственную и учебную базы. Большая их часть была организована в высшей школе. Эти технопарки не имели развитой инфраструктуры, недвижимости, подготовленных команд менеджеров. Первые попытки создания инновационных малых предприятий при вузах были предприняты в конце 90-х годов. Тогда в четырех петербургских вузах – Политехническом университете, Электротехническом университете (ЛЭТИ), Институте точной механики и оптики (ИТМО) и Лесотехнической академии — начали создаваться инновационно-технологические центры (или технопарки). Здесь решались проблемы переходного периода, в том числе и практической подготовки молодых специалистов. Всего в вузах было создано более 80-ти малых предприятий, в которых были заняты более 2 тыс. студентов и молодых специалистов [13].

В настоящее время в России существует множество проблем, связанных с созданием малых инновационных предприятий при вузах, среди них можно выделить следующие: низкая коммерческая эффективность научных разработок; недостаточное число источников и механизмов финансирования; слабое обоснование реализуемых проектов; проблемы законодательства, препятствующие развитию инновационной инфраструктуры (неопределенность прав собственности на помещение и территорию, неразвитость законодательства в области интеллектуальной собственности) и др.

Значительные усилия предприняты в стимулировании исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании. Реализована финансовая поддержка инновационных программ 57 вузов (в 2005-2008 гг. на эти цели было выделено 30 млрд. рублей), почти трем десяткам университетов на конкурсной основе был присвоен статус национальных исследовательских университетов,

получателям которого выделены средства на реализацию программ развития, включая создание инновационной инфраструктуры, развитие исследовательской деятельности (в 2009-2010 годах на все программы развития было выделено 8,42 млрд. рублей, всего на данный момент статусом НИУ обладают 29 ведущих российских вузов).

Создается система со финансирования государством инновационных проектов частных компаний - через управляющую организацию проекта Сколково, а также, в перспективе, через Российский фонд технологического развития после его реорганизации. В отношении компаний с государственным участием формируется система поддержки разработки и реализации ими программ инновационного развития.

Однако, не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития тенденций. Не удалось кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, в том числе государственных, создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций. Ключевой проблемой является в целом низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура. Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран-лидеров в этой сфере. Для решения этой проблемы необходимо: устранить барьеры, сдерживающие расширение масштабов инновационной активности предприятий и распространение в экономике передовых технологий; ввести стимулы на уровне компаний к постоянной инновационной деятельности, к использованию и разработке новых технологий для обеспечения конкурентоспособности бизнеса; создать благоприятные условия для создания новых высокотехнологичных компаний и развития новых рынков продукции.

Кроме низкой инновационной активности компаний, существует ряд других нерешенных проблем, с которыми сталкивается МИП.

Закон ФЗ -217 о малых предприятиях при вузах и НИИ декларирует возможность создания хозяйственных обществ, но он не решает всех проблем, возникающих у институтов. Создать хозяйственное общество – это одно, а вот создать предприятие, которое бы производило конкурентоспособную продукцию и приносило прибыль, – это процесс долгий. Одна из последних инициатив правительства РФ в сфере инновационной политики — создания вузами и НИИ малых предприятий с целью коммерциализации, доведения до производства научных разработок и идей — является чрезвычайно своевременной. С одной стороны, в бюджетных научных и образовательных учреждениях остро ощущается нехватка средств, ресурсов, с другой — есть перспективные научные разработки, которые, в случае их успешной реализации, могли бы приносить существенный доход. Раньше вузы не имели права участвовать в формировании уставного капитала университета. Часто профессора институтов организовывали небольшие компании, которые тесно

сотрудничали с кафедрами, брали на работу студентов, внедряли новые разработки. Но формально учебные заведения к этим компаниям никакого отношения не имели: вуз не мог помогать малому предприятию, но и не получал дивиденды в случае успеха. Необходимо сделать так, чтобы в законодательстве были прописаны правовые основания для того, чтобы вузы могли вкладывать свои ресурсы в создание таких предприятий. Однако уже сейчас, после нескольких попыток реализации такого закона, очевидно, что в нем есть концептуальные и организационные недоработки, а также положения, конфликтующие с другими законодательными актами, что препятствует реализации закона в полной мере. Так, согласно закону, вуз в качестве вклада в уставной капитал малого предприятия может вносить не только права на использование интеллектуальной собственности, но и денежные средства и иное имущество. Однако, с одной стороны, бюджетное законодательство запрещает бюджетным учреждениям направлять средства на эти цели и в рекомендациях Минобрнауки РФ прямо указывается на то, что в основном создание малых предприятий в вузах должно идти путем передачи в уставной капитал компаний интеллектуальной собственности. С другой стороны, как показала практика, в вузах и НИИ получаемые патенты в большинстве своем носят более академический, а не практический характер, то есть в настоящее время не имеют бизнес-идеи, которую можно было бы применить на практике и под которую можно найти инвестора. Чтобы малые предприятия в будущем могли обеспечить значимый для вуза доход, необходимо создавать производственные мощности. Учитывая сегодняшнее отсутствие в большинстве вузов необходимой материальной базы для первоначальной поддержки создаваемого бизнеса и ограниченные рамки интеллектуальной собственности возможности участия вузов в формировании уставного капитала, требуется привлечение значительных внешних инвестиций. Однако известно, что везде в мире вложения, связанные с производством инновационной продукции, могут не только принести существенную прибыль, но и обладают повышенными рисками. В случае возможного банкротства предприятия учредители расплачиваются по его долгам деньгами, которые могут быть взысканы безапелляционно в судебном порядке либо собственностью.

Проблемным вопросом остается аренда помещения и научного оборудования. Обычно малое предприятие заинтересовано подобрать для своей работы помещение с невысокой арендной платой. Поэтому необходима организация льготного предоставления помещений для первых лет работы молодых компаний. Но все же значительным конкурентным преимуществом является работа компании вблизи профильных лабораторий и кафедр университета: в этом случае можно ожидать резкого повышения результативности как внедренческой, так и научной деятельности.

Также одной из главных задач является решение законодательно закрепленного механизма по передаче ноу-хау с точки зрения бухгалтерии.

Не менее трудоемким является процесс получения лицензий на виды деятельности, которые должны быть у вновь образованных малых предприятий. Вновь создаваемое инновационное предприятие не может использовать упрощенную систему налогообложения, поскольку существующее законодательство прямо запрещает использовать такую схему при значительной доле бюджетной организации в уставном капитале предприятия. Поскольку зарубежные схемы венчурного финансирования плохо работают в российских условиях, целесообразно подумать о разработке модификаций схем венчурного финансирования, позволяющих привлечь венчурное финансирование в условиях неразвитого фондового рынка, избытка предложений по разработке НИОКР, неразвитой системы "выхода" из создаваемых венчурных предприятий.

Следует также отметить, что в последнее время во многих регионах идет создание региональных венчурных фондов. В большинстве таких случаев большинство этих структур являются фондами поддержки инновационной деятельности, нацеленными на финансирование НИОКР и не предполагающими создание новых предприятий. Серьезным вкладом в решение проблемы финансирования могло бы стать привлечение в инновационный бизнес денег инвестиций крупных производственных предприятий. Большая часть промышленных предприятий пока не заинтересована в оплате НИОКР. Сдвинуть ситуацию с мертвой точки могут только очень крупные покупатели инноваций из сырьевого сектора экономики. Другой путь привлечения рыночных денег в инновационные предприятия - это ускорение инновационного цикла в части расширения масштабов выхода предприятий на рынки с готовой продукцией. Этот путь позволит уже существующим инновационным предприятиям получить дополнительные ресурсы для вывода на рынки своих новых разработок [7].

В последнее время в ряде регионов создаются гарантийные структуры и фонды, которые должны решать проблемы обеспечения займов малых предприятий в банковской системе. Успешное развитие получают также лизинговые схемы закупки высокотехнологичного оборудования малыми предприятиями.

Следует отметить также зарождающуюся систему финансирования инноваций объединений частных инвесторов. Пока объемы финансирования малых инновационных предприятий по этой схеме незначительны.

Еще одним источником финансирования инноваций является участие предприятий в международных проектах. Расширение поступлений финансов из этого источника возможно с развитием сети центров трансфера технологий с участием иностранных партнеров.

Важным финансовым источником различных форм инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых выполняются целевые комплексные программы, приоритетные государственные проекты. Бюджетные ассигнования формируют

российский фонд фундаментальных исследований, а также на долевой основе финансируют федеральный фонд производственных инноваций и пр.

Таким образом, в настоящее время, малый инновационный бизнес является перспективным видом развития предпринимательства в нашей стране. Но при создании малых инновационных предприятий при Вузах, можно столкнуться со многими проблемами. Однако, стараясь решить эти проблемы, правительство РФ разрабатывает новые проекты по облегчению условий создания, устранение барьеров и предоставления различных льгот для предпринимателей, создающих малые инновационные предприятия при Вузах. Государство и рынок, Вузы и НИИ должны содействовать расширению деятельности инновационного сектора экономики, обеспечить проведение эффективной национальной промышленной политики, стимулировать инновационную активность малых производственных предприятий, что, в свою очередь, будет способствовать инновационному прогрессу общества в целом.

Используемая литература и источники:

1. Авдулов А.Н. Научные и технологические парки, технополисы и регионы науки. / А.Н. Авдулов., А.М. Кулькин. - М.: ИНИОН РАН, 2005.
2. Берр Д. "Технопарки: организация и управление" (пер. с англ.); под научной редакцией проф. В. Е. Шукшунова; М.: изд-во МЭИ, 1997.
3. Публикация Ассоциации «Технопарк». [Электронный ресурс] /Режим доступа: http://technopark.al.ru/tpark/howto_uk.htm
4. Васильева Т. Н. "Технопарки, технополисы, наукограды"; М.: РГИИС, 2005.
5. Денисова И.П. МИП как направление развития инновационно-предпринимательской деятельности Вузов, //Международный журнал исследований 2011. №9.
6. Жуков А. Стимулирование инновационной деятельности малого и среднего бизнеса //Проблемы теории и практики управления. – 2007 – №4.
7. Инновационная деятельность МП. Портал правового консультирования предпринимателей. [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section6.html>
8. Обзор международного опыта инновационного развития. Основные этапы становления государственной инновационной политики [Электронный ресурс] /Режим доступа: // http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=39679
9. Орда О.В. Технополисы как элемент инфраструктуры национальной инновационной системы/ «Экономический журнал» №1, 2011 [Электронный ресурс] /Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_1731.html?effort=7
10. Роль научных и технологических парков в развитии наукоёмких фирм. Сокращённый перевод и обработка текста Александра

Сенина. [Электронный ресурс] /Режим доступа: http://technopark.al.ru/tpark/exp_role.htm

11. Технопарки как инструмент интенсификации развития производства. Информационная записка Рейтингового агентства «Эксперт-РА». М., 2004. <http://www.raexpert.ru/researches/technopark/Technopark.pdf>

12. Технологии развития бизнеса [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.ariz.ru/innovation.php>

13. ФЗ РФ от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности.

14. Ходунова Е.С. Бизнес-инкубаторы в России: анализ современного состояния и направления развития //Менеджмент сегодня. – 2006. №5.

МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ

Попов М.В., канд. экон. наук., ассистент каф. ЭУПС,
Попова С.Л., ст. гр. ЭУС-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сегодня нет необходимости доказывать, что будущее России во многом предопределяется её системой образования. Образованность, компетентность и профессионализм выступают ключевыми факторами общественного развития. Это всемирно признанный факт. В силу этого обостряется конкуренция между образовательными учреждениями за привлечение потенциальных клиентов. В таких условиях необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности учебных заведений не вызывает сомнений. Исходя из этого, мы смело можем говорить о внедрении маркетингового подхода к формированию рынка образовательных услуг. В настоящее время идёт формирование подходов и принципиальных позиций, последовательное накопление, наращивание маркетинговых конструкций и инструментария в решении конкретных проблем рынка образовательных услуг. В России эти проблемы возникли сравнительно недавно и наряду с поддержкой встречают непонимание, сомнения и даже сопротивление. Однако переход к рыночным отношениям в сфере образования уже конституировался в обществе как свершившийся факт и получает всё большую основу во всех звеньях, сегментах системы образования. Все эти условия, предпосылки и факторы свидетельствуют об актуальности и необходимости исследования данной проблематики. Образование

выступает и как продавец образовательных услуг, и как покупатель наиболее квалифицированного человеческого капитала, и как общественный институт формирования рыночного сознания общества.

Маркетинг в сфере образования - это философия, стратегия и тактика отношений и взаимодействий потребителей и производителей образовательных услуг и продуктов в условиях рынка, свободного выбора приоритетов и действий с обеих сторон. Целевой результат маркетинговой деятельности - это обеспечение рентабельности через наиболее эффективное удовлетворение потребностей: личности - в образовании, учебного заведения - в развитии и благосостоянии сотрудников и подготовке высокопрофессиональных специалистов, фирм - в росте кадрового потенциала, общества - в расширенном воспроизводстве интеллектуального потенциала

В наиболее общем виде маркетинг в сфере образования может быть представлен как средство выявления конкретных потребностей в профессиональной подготовке и повышении квалификации рабочих и специалистов через организацию комплекса исследований, планирование разработки содержания, методов и форм обучения, налаживание и поддержку устойчивых связей с потребителями своих образовательных услуг.

Поскольку рынок образовательных услуг в России еще только формируется, в его инфраструктуре отсутствуют многие значимые компоненты и связи между участниками рыночных отношений. Явно мал практический опыт применения методологии и инструментария маркетинга в сфере образования. Только наиболее дальновидные организаторы и коллективы российских образовательных учреждений уже всерьёз занимаются маркетингом. В основном же исследования российского рынка образовательных услуг и продуктов, изучение потенциальных потребителей, разработка маркетинговой стратегии и подбор средств её реализации носят стихийный, бессистемный характер и проводятся в основном неподготовленными для этой работы специалистами. Традиционно используемые элементы комплекса маркетинга - товар, цена, методы распространения и стимулирования - в маркетинговой практике российских вузов слабо увязаны между собой и ещё в меньшей степени ориентированы на целевой рынок потребностей целевых потребителей. Профориентационная деятельность вузов, как коммерческих, так и некоммерческих, направлена на захват большей доли рынка услуг образования. Конкуренция между вузами учитывает некоторое разнообразие в предоставлении таких услуг (различные формы обучения), ценовой фактор, использование элементов комплекса стимулирования (реклама, пропаганда, связи с общественностью). Тем не менее, бессистемность в организации маркетинговой деятельности в сфере высшего образования приводит к перепроизводству специалистов по отдельным специальностям, невозможности для них найти сферу приложения своим профессиональным знаниям и умениям.

Открытие вузами новых специальностей и направлений в большинстве случаев основывается не на прогнозах развития рынка занятости, а на отдельных статистических данных прошлых лет, касающихся тенденций развития рынка труда (повышение или снижение спроса на какие-либо профессии или специальности), и еще реже учитывает результаты опросов выпускников школ о выборе профессий.

Несмотря на то, что существуют теоретические исследования по проблемам выбора критериев позиционирования услуг образования, вузы мало используют их выводы в своей практической профориентационной деятельности.

Маркетинговые мероприятия, проводимые вузами, слабо ориентированы на долгосрочную перспективу. Целью рекламной деятельности, мероприятий по связям с общественностью, пропаганды является привлечение внебюджетных средств, которые помогают вузам в условиях дефицита бюджетных ассигнований улучшать материальную базу, пополнять библиотечные фонды современной учебной литературой, повышать квалификацию и заработную плату ППС и т.д.

Для обеспечения долговременного благополучия вуза в условиях формирования рынка образовательных услуг очевидной является необходимость грамотного использования комплекса маркетинга, учёта потребностей потребителя, интересов учебного заведения и интересов общества в целом в маркетинговой деятельности вузов.

Что касается высшего образования, то оно имеет огромное значение для инновационной системы страны и развития людских ресурсов. В этой связи можно привести три серьезных аргумента в пользу дальнейшей государственной поддержки высшей школы: наличие внешних эффектов, ассоциированных с развитием высшей школы, проблемы равенства в доступе и в образовании и функция высшей школы как опоры всей системы образования

В рамках маркетингового анализа среды функционирования высших учебных заведений нужно отметить, что специфическим моментом в их деятельности является то, что они обречены на существование в условиях конкуренции, а потому возникает необходимость постоянного созидания, повышения качества обучения, подтверждения своего права на существование и т.п. Отвечая на этот вызов, вузы должны систематически и разнопланово заниматься маркетинговой деятельностью, поиском новых нетрадиционных и эффективных решений в рамках предоставления образовательных услуг.

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ВУЗА

Попов Ю.Л., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Кармазина А.А., ст. гр. ЭУП-2-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время можно говорить о серьезных изменениях в сфере образования. За последние годы сложился и продолжает активно развиваться рынок образовательных услуг. В этой сфере стали действовать законы рыночной экономики, появилась конкурентная среда, существенно изменились требования и ожидания целевых аудиторий, но отсутствие практического опыта государственных вузов в разработке маркетинговых стратегий и формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций диктует необходимость организации и ведения маркетинговой и рекламной деятельности образовательными учреждениями.

Многие вузы уже занимаются работой по формированию стратегии и тактики маркетинговой и коммуникационной деятельности, набирают штат специалистов, координирующих эту деятельность. Ведь профессиональный и продуманный подход к позиционированию и средствам продвижения вуза, видение перспектив развития, качественная организация рекламной деятельности – сегодня являются факторами успешного развития вуза. Обращаясь к данной проблеме, встаёт вопрос о том, какие именно мероприятия нужно проводить для привлечения целевой аудитории, какие маркетинговые коммуникации использовать, какие наиболее перспективны и популярны для продвижения вуза.

Информация о сильных сторонах обучения в вузе, его преимуществах и открывающихся карьерных возможностях для абитуриентов – мощный стимул воздействия на покупательское поведение потребителей.

Целевые аудитории вуза достаточно обширны: родители, абитуриенты школьники, студенты, профессорско-преподавательский состав, органы власти. Поэтому для эффективного продвижения вуза сегодня нужно использовать различные коммуникационные технологии, объединяя их в систему продуманных стратегически выстроенных действий. Таким образом, необходимо создание комплексной системы маркетинговых коммуникаций.

Наиболее важными для продвижения вуза являются следующие элементы маркетинговых коммуникаций: СМИ, связи с общественностью, специальные события, выставочная деятельность, электронные корпоративные коммуникации, брендинг, реклама, корпоративная культура и корпоративный стиль; неформальные коммуникации.

Стоит отметить, что в настоящее время среди маркетинговых коммуникаций вузов помимо традиционных мероприятий PR (день открытых дверей, юбилей учебного заведения, фирменный стиль) все большую популярность приобретают такие способы продвижения вуза, как: активное участие в деятельности общественных организаций, ассоциаций или создание таковых непосредственно в учебном заведении; мастер-классы (открытая лекция, занятие с использованием новых образовательных технологий); конкурсы (соревнование, турниры); балы, иное специальное мероприятие (с приглашением СМИ); размещение редакционных материалов в средствах массовой информации.

Рекламу образовательных услуг лучше всего размещать в печатных СМИ. Именно к ним обращается основная часть абитуриентов. Среди СМИ особое место занимают специализированные журналы. Еще один действенный фактор, положительно влияющий на увеличение объема продаж – это выступления по телевидению и радио преподавателей. Более 7% абитуриентов узнают об университете из этих выступлений. Для успешной рекламной кампании вуза необходимы приемы, не привычные для повседневной рекламной практики. В связи с этим необходимо отходить от привычных приемов создания рекламы (поиска удачного изображения, написания оригинальных слоганов и т.д.). В качестве такого приема, например, может выступать организация на местном телеканале цикла передач о вузе, специальности, подготовка рекламных клипов и т.п.

Особую роль в продвижении услуг вуза приобретают личные контакты, когда источником информации является потребитель образовательных услуг конкретного учебного заведения и его положительные отзывы распространяются по общественно-бытовым каналам, способствуя притоку новых потребителей этих услуг. Именно в образовании на первый план выходят коммуникации в форме личных контактов. Кроме того, здесь весьма активно действует неформальный канал коммуникаций – с участием соседей, друзей, членов семьи, коллег как потенциальных обучающихся, так и сотрудников образовательных учреждений. Именно технология личных продаж способствует формированию позитивного восприятия вуза целевой аудиторией. К сожалению, именно личные продажи образовательных услуг – наименее отработанное звено в системе их продвижения на рынке. Организация и стимулирование личных продаж со стороны образовательных учреждений встречаются довольно редко.

В связи с этим одним из перспективных инструментов продвижения образовательных услуг должен стать buzz-маркетинг (маркетинг слухов). Главный канал продвижения информации в buzz-маркетинге – распространение информации через «узлы сети»: обычные узлы («обычные» люди, которые выступают в качестве источника информации для других «обычных» людей); социальные узлы (харизматичные социально активные личности, вызывающие доверие); онлайн-узлы («обычные» люди, активно распространяющие информацию через

Интернет); узлы-эксперты (специалисты, прекрасно осведомленные о какой-то узкой области); реальные сообщества (профессиональные объединения, компании); виртуальные сообщества (блоги, форумы).

Наиболее эффективными в случае продвижения традиционных образовательных услуг будут обычные узлы, узлы-эксперты и реальные сообщества. Иные виды узлов имеют высокий потенциал использования в дополнительном образовании, при получении специализированных знаний в той или иной области.

Наряду с уже указанными видами продвижения, наиболее распространенным каналом распределения образовательных продуктов являются прямые продажи, большое значение приобретает место этих продаж. Местоположение вуза в городе, состояние вузовских зданий и сооружений, степень оснащенности его классов и лабораторий современным оборудованием, несомненно, сказываются на успешности продаж.

Важнейшей составляющей в комплексе маркетинговых коммуникаций являются связи с общественностью. Усилению роли PR в системе образования способствует необходимость решения проблемы расширения образовательного пространства учебного заведения. Ведь если не выстраивать целенаправленно собственный имидж, он будет формироваться спонтанно и независимо от того, каким бы мы хотели бы его видеть. Следует отметить, что в большей или меньшей степени PR-усилия предпринимаются в любом образовательном учреждении, однако мероприятия носят бессистемный, фрагментарный характер. Для эффективного функционирования и развития образовательного учреждения этого недостаточно. PR-усилия должны осуществляться на стратегической основе и соответствовать задачам менеджмента в вузе.

Результатом продвижения образовательных услуг будет «хороший» набор студентов на новый учебный год, укрепление репутации, развитие имиджа университета, повышение престижности вуза.

Используемая литература

1. Дупленко Н. Г. Использование инструментов маркетинга территорий в региональных программах социально-экономического развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. - № 1. - С. 59-64.
2. Мельничук 3. В. Формирование положительного информационного образа как условие эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций// Молодой ученый. 2011. — №5. С. 212-215.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ КАК ПРОФЕССИИ

Гладченко Е.Ю., ст. гр. ФиК-1-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Какова роль саморегулирующих организации оценщиков (СРО)? ответ лежит на поверхности: быть посредником между государством и субъектами оценочной деятельности. В чем должно заключаться такое посредничество или, другими словами, регулирование? СРО, с одной стороны, должны помогать государству в разработке и создании нормативно-правовой базы оценочной деятельности через, например, такой институт, как Национальный совет по оценке, а с другой - выполнять некие контролирующие функции, позволяя государству следить за соблюдением единых для всех субъектов оценочной деятельности правил игры.

В нашем случае государство не разделило до конца контрольную и регулируемую функции и оставило все за собой, что воплотилось в Законе об оценочной деятельности и федеральных стандартах оценки (ФСО), созданных и утвержденных государством. при этом ФСО представляют собой сочетание теоретических основ оценки, принципов и правил с полным отсутствием возможности разумного отступления от правил (оценка не является точной дисциплиной и основывается, как правило, на допущениях и предположениях), что приводит как минимум к неразумной избыточности отчетов. ФСО не дают возможности оценщику выбрать в соответствии с требованиями пользователей отчета его вид (устный, письмо, сводный или самодостаточный), как это установлено стандартами оценки других стран.

В нашей стране оценка - профессия молодая и развивающаяся, необходимо ее своевременное совершенствование и развитие ее основ. тем не менее за более чем два года существования федеральные стандарты оценки не изменились. Здесь уместно вспомнить тот факт, что, например североамериканские Единые стандарты профессиональной оценочной практики (USPAP) в течение многих лет от момента создания в 1989 г. переиздавались с изменениями каждые 6 месяцев, затем каждый год и только последние 5 лет один раз в два года.

Кроме этого количество СРО, по-видимому, должно определяться не по географическому, социальному или иному другому подобному принципу, а так, как это делается, например, в США, где имеются СРО оценщиков машин и оборудования, бизнеса, недвижимости, объектов сельскохозяйственного назначения и т.п. Другими словами, профессия оценщика, делится на категории. При этом стандарты оценочной деятельности единые - USPAP/ Географические особенности привносятся в профессию законодательством конкретного штата. Иначе говоря, теория оценки и стандарты едины для всех, а особенности определяются

объектами оценки.

Несмотря на важность сказанного, самой злободневной темой, на наш взгляд, является регулирование деятельности членов СРО через такой инструмент, как экспертиза. Как отмечают юристы, понятия "экспертиза" и "эксперт" на данный момент имеют довольно размытый статус с точки зрения законодательства. В Законе об оценочной деятельности предусмотрено формирование экспертных советов в рамках СРО, члены которых дают заключения по оценочным отчетам, попадающим к ним на проверку. Однако, исходя из имеющейся практики, можно сказать следующее.

Во-первых, формальное выдвижение в члены экспертного совета СРО заведомо наделяет таких оценщиков более высоким статусом по сравнению с их коллегами, что может быть некорректно с точки зрения уровня профессионализма упомянутых лиц. Во-вторых, в настоящий момент отсутствует четкая формулировка ответственности эксперта за подготовленное им заключение. В-третьих, нет уверенности, что имеющиеся процедуры обеспечивают соблюдение принципа независимости эксперта.

Во многих странах экспертиза оценочных отчетов - такая же профессиональная услуга, как и сама оценка, с различной глубиной анализа оценочных отчетов. Экспертиза как услуга чаще всего востребована при возникновении спорных ситуаций, как правило, разрешения споров в суде существует институт экспертов-свидетелей, их деятельность определенным образом регламентируется, и, главное, они, являясь по статусу свидетелями в суде, несут ответственность за качество проведенной экспертизы.

Ответственность эксперта за выданное заключение должна быть сформулирована так же четко, как и ответственность оценщика за выполненную им работу. Заказчик оценочной работы, оценщик и эксперт должны быть независимы друг от друга - не состоять в родственной связи, не иметь общих имущественных интересов и т.п. Требования к обоснованности выводов оценщика. Несомненно, что и СРО, и стандарты оценки, и вся система законов и правил, регламентирующих оценочную деятельность, служат единой цели – оказанию услуг высокого качества. В связи с этим мне представляется необходимым концентрировать внимание оценочного сообщества не столько на ужесточении контроля результатов выполненных и оплаченных работ, сколько на обеспечении качества подготовки профессиональных оценщиков, на совершенствовании стандартов и на выполнении оценки. Именно в таком смещении дискуссионного акцента видится залог положительного движения в процессе совершенствования оценочной деятельности в нашей стране.

Используемая литература:

1. Федеральный закон от 29 июля 1998г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

2. Удочкин П. Оценим. Зачем нужна оценка? // Двойная запись. 2003. № 8.
3. Иванова Л. Узнай себе цену. Доверяют ли руководители предприятий оценщикам // Двойная запись. 2003. № 8.

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ В РОССИИ

Рябова Л.В., канд. экон. наук., доцент каф. ЭУПС,
Ишков В.В., ст. гр. ЭУП-3-07

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Брокерская услуга в Интернет - Интернет-трейдинг - это услуга, предоставляемая инвестиционным посредником (банком, или брокерской компанией), которая позволяет клиенту осуществлять покупку/продажу ценных бумаг и валюты в реальном времени через всемирную сеть Интернет.

Обычно эта услуга подразумевает:

- непосредственно возможность покупки/продажи финансовых активов в реальном времени;
- возможность открытия счетов в нескольких валютах;
- создание инвестиционного портфеля инвестора;
- возможность использования кредитного плеча;
- возможность участия клиента во взаимных фондах;
- предоставление клиенту часто обновляющейся финансовой информации о котировках ценных бумаг и курсах валют;
- предоставление клиенту аналитических статей, графической информации, возможностей использования технического анализа рынка и помощи профессионалов и т.д.

Дословный перевод термина «Интернет-трейдинг» означает «сетевые торги». Но в современных условиях этот термин имеет более узкое, но одновременно и более специализированное определение. По сути Интернет-трейдинг - это деятельность по управлению инвестициями посредством Интернет, покупка и продажа ценных бумаг через Интернет. Иногда, равноправно, используются термины "E-trading" или "I-trading".

Интернет-трейдинг – это современная технология заключения сделок с ценными бумагами, которая позволяет компании-брокеру автоматически обслуживать большое, но ограниченное количество клиентов, направляя информацию об их заявках непосредственно в торговую систему биржи.

Основные составляющие интернет-трейдинга – это торговая система, пользователи интернет-трейдинга, интернет-брокеры и программное обеспечение или система интернет-трейдинга.

Торговая система - набор правил, которых инвестор дисциплинированно придерживается при открытии длинных и/или коротких позиций. Такой набор правил поддается программированию, тестированию и оптимизации. Это биржа – организованный рынок. Биржа осуществляет контроль поставки ценных бумаг и своевременной оплаты сделки, а также предъявляет определенные требования к торгуемым на ней ценным бумагам (осуществляет листинг). На российском рынке доступ к торгам на бирже предоставляется исключительно профессиональным участникам рынка ценных бумаг, т.е. отношения напрямую между биржей и инвестором – непрофессиональным участником невозможны.

Пользователи интернет-трейдинга – это люди, имеющие свободные денежные средства и желающие их разместить на рынке ценных бумаг максимально удобно, быстро и комфортно для себя. Для этого они обращаются к посреднику – интернет-брокеру.

Интернет-брокер – это брокер, который предоставляет часть или все свои услуги с использованием сети Интернет. В обязанности Интернет-брокера входит прием от клиента поручений на исполнение сделки, передача ему отчетов о совершенных по этим поручениям сделках, депозитарные и некоторые другие услуги. Все остальные брокерские услуги (консультационные, информационные) являются сопутствующими, а в интернет-варианте предоставляется минимальный набор брокерских услуг. Это одна из причин взимания интернет-брокером минимального объёма брокерских комиссионных. В мире существует множество Интернет-брокеров. Это как вновь созданные компании, так и подразделения крупных инвестиционных банков, классических брокерских контор и взаимных фондов.

Система Интернет-трейдинга – это система, позволяющая осуществлять покупку и продажу ценных бумаг или валюты через Интернет. Она обеспечивает прямой выход на биржи в режиме online с персонального компьютера из дома или офиса. Используя возможности системы, можно самостоятельно производить покупку или продажу ценных бумаг на [фондовом рынке](#), или покупать и продавать валюту на рынке в реальном времени по текущим биржевым котировкам.

В российской практике существует 2 вида интернет-трейдинга:

1. Доступ к рынку для Интернет-торговли ценными бумагами осуществляется через посредника.

Брокер является номинальным держателем ценных бумаг, открывает своему клиенту доступ через Интернет к своим торговым терминалам, подключенным к торговым системам и биржам. Клиент лишь отдает распоряжения по сделкам в режиме реального времени. Кроме того, клиент в полной мере может получать все отчеты по совершенным сделкам, получать консультации специалистов, следить за новостной лентой и т.д. В настоящее время этот вариант доступа является в мире самым распространенным.

2. Прямой доступ к торгам (direct access).

Инвестор самостоятельно торгует ценными бумагами на бирже в режиме реального времени с помощью специального программного обеспечения без посредничества интернет-брокера. Преимуществом является оперативность системы, так как можно как совершить, так и отозвать сделку. Недостатком являются более высокие риски (инвестор действует самостоятельно без помощи профессионалов).

Разработка и развитие систем интернет-трейдинга идет по нескольким направлениям: расширение предлагаемых интернет-брокером услуг, расширение спектра услуг для разных типов инвесторов, которые переходят на Интернет-трейдинг, расширение возможностей по интеграции систем Интернет-трейдинга с другими системами и программами, как на уровне брокера, так и на уровне клиента и др.

Возможности брокеров возрастают, и это приведет к созданию целой системы, комплекса предоставляемых услуг. В частности, хочется отметить такую взаимосвязь систем интернет-трейдинга с другими системами для банков, занимающихся брокерской деятельностью и одновременно активно развивающих интернет-банкинг. Такие банки смогут предоставить своим клиентам «полный пакет» возможностей по управлению своими финансовыми ресурсами через Интернет.

Российский рынок электронной торговли еще молод, и, несмотря на недостаточную информированность частных лиц о возможностях инвестирования средств, а также низкую степень проникновения Интернет-технологий в России, в нем кроется немалый потенциал.

Фондовый рынок во всем мире является источником привлечения капитала. Развитый рынок ценных бумаг дает людям уверенность в завтрашнем дне и позволяет им оптимальным образом распоряжаться своими сбережениями. Ценные бумаги остаются для многих самым привлекательным источником вложения свободных денежных средств, а также источником привлечения сравнительно недорогого капитала для компаний.

Интернет-трейдинг в России пользуется все большей популярностью среди частных инвесторов, имеющих достаточные средства для серьезных операций на фондовом рынке. Российский рынок относится к числу развивающихся рынков. Есть к чему стремиться: мировые примеры показывают все минусы и плюсы различных областей рынка. В частности, развитие рынка деривативов окажет несомненный приток инвесторов. Фьючерсы, свопы, опционы позволяют уменьшить риски на рынке – соответственно можно больше заработать. Грамотно построенная технология игры и диверсификация портфеля поможет не проигрывать и получать достойную прибыль.

Как будет развиваться интернет-трейдинг на рынке? Возможно, мы повторим опыт США – нарастающий бум, когда каждый хочет попробовать зарабатывать деньги, сидя дома, и впоследствии спад – ведь не каждый вообще способен играть на рынке. Рынок – это бизнес, и в нем выигрывает сильнейший. Здесь инвестору, прежде всего, нужно научиться

оценивать свои риски и научиться ими управлять, а так же выбрать эффективную разумную схему поведения на рынке.

На мой взгляд, российский рынок интернет-трейдинга в скором времени перейдет в стабильную стадию, где будут представлены 5-7 основных систем — собственных разработок Интернет-брокеров или предоставляемых торговых платформ сторонних разработчиков. Создание новой системы не приведет к достойной конкурентности с имеющимся программным обеспечением, так как рынок интернет-трейдинга уже «поделен». Большинство Интернет-брокеров, по-моему мнению, перейдут в стадию субброкерства для того, чтобы снизить затраты и сократить расходы.

Подводя итоги, можно сказать, что развитие интернет-трейдинг в России вышло на новый уровень. Техническое оснащение с каждым годом модернизируется и совершенствуется, следовательно, будут модифицироваться торговые платформы, предлагаемые брокерами. На мой взгляд, сейчас нужно обратить внимание на инвестиционное образование для инвестора: предоставление полного спектра ознакомительной информации по всему рынку ценных бумаг, о возможностях и перспективах развития фондового рынка. Но не только брокеры должны думать над этими проблемами. Государство тоже должно приложить свои усилия, для того чтобы сделать рынок более привлекательным для частного инвестора.

СОДЕРЖАНИЕ

ГОРОДСКАЯ СРЕДА, КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

- | | | |
|---|--|----|
| 1 | Максимчук О.В., Забазнова Я.А.
ПРОБЛЕМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ | 4 |
| 2 | Мазница Е.М., Козянина Ю.А.
ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ И ИНСТИТУТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ | 7 |
| 3 | Гущина Ю. В., Фурманов М.А.
ИННОВАЦИИ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ XXI ВЕКА | 9 |
| 4 | Новичкова Е.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 10 |

ИМИДЖ РЕГИОНА: ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ

- | | | |
|----|--|----|
| 5 | Лукьяница М.В., Загородина О.С.
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ВОЛГОГРАДА И ВОЛГОГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ | 15 |
| 6 | Нестеренко Е.А.
ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ УЧАСТНИКОВ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА РЕГИОНА И ВЫЯВЛЕНИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ | 18 |
| 7 | Бутенко Е. А., Шишкина Ю.В.
ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РЕГИОНА КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ
БЛАГОПРИЯТНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА | 26 |
| 8 | Бутенко Е.А., Разина А.А.
ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННО-ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО
ПОТЕНЦИАЛА ВОЛГОГРАДА | 29 |
| 9 | Костина Н.Ф., Вернигорова М.Г.
РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ
ПАРКОВ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ | 32 |
| 10 | Попов Ю.Л., Засыпкина Е.В.
ИНВЕСТИЦИОННО - СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ | 34 |
| 11 | Косторниченко С.А., Калмыкова И.А.
РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 37 |
| 12 | Новикова Г.Ю., Прищепа Н.А., Богданова А.П., Олейникова Е.П.
ПУТИ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ Г. ВОЛГОГРАДА | 43 |
| 13 | Новикова Г.Ю., Попова В.А., Тишкина О.В.
ИМИДЖ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА | 45 |

ГРАДОРЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

(МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ)

- | | | |
|----|--|----|
| 14 | Клюшин В.В., Тарасова А.В.
ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ | 53 |
|----|--|----|

15	Киселев Д.Е. ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	54
16	Борисова Н.И., Усова В. РАЗВИТИЕ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	57
17	Марков А.В., Горбачевская Н.М. ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ В ГОРОДЕ ВОЛГОГРАДЕ	61
18	Марков А.В., Гладких А.В., Осипов А.О. ОБУСТРОЙСТВО ОБВОДНОЙ ДОРОГИ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА	64
19	Беляев М. К., Кислов Р. И. КОНДО-ОТЕЛИ – НОВЫЙ ТРЕНД В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ	67
20	Серова К. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	70
21	Бутенко Е.А. ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ВОЛГОГРАДА	72
22	Ященко С.О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ НА ПАРАМЕТРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНЕ	80
23	Полякова А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС- ПЛАНА МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА	83
ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА		
24	Беляев М.К., Лысенко А.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ» КАК РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ	88
25	Панова О.И. О ФОРМАХ УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ И ИХ ПРОБЛЕМАХ	94
26	Мавлютов Р.Р. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ ФИНАНСИРОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ	98
27	Мазница Е.М. ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСЛУГ ЖИЛИЩНО-КОМУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	105
28	Попов М.В. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА УРОВНЕ КРУПНОГО ГОРОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	110
29	Аксенова Н.А. МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ЖКХ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ЭКСПЛУАТАЦИИ	114
30	Никифорова М.Е. ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ	123
31	Мазница Е.М., Фетисова А.А.	126

	АНАЛИЗ ОПЫТА СТРАН ПО ИННОВАЦИОННОМУ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	
32	Ломовцев М.С., Сиротина Л.Ю. РАЗВИТИЕ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	134
33	Мавлютов Р.Р., Попова Д.О. К ВОПРОСУ ИНТЕНСИФИКАЦИИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ	138
34	Мавлютов Р.Р., Рудова Ю. В. ВЗГЛЯД НА ВОПРОС ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ-КЛАССА (НА ПРИМЕРЕ г. ВОЛГОГРАДА)	141
35	Каныгина О.В., Ляпин Р.В. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	144
36	Абляев Р. Ю., Оголева А.А. РЕАЛИЗАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА № 185-ФЗ «О ФОНДЕ СОДЕЙСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА» В ПОСЕЛКЕ ГОРОДСКОГО ТИПА ЧЕРНЫШКОВСКИЙ: ГЛАЗАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	146
37	Аксенова Н.А., Ганиев И.Ш. РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА	149
38	Соловьева А.С., Виноградова Е.Р. ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА В ТСЖ	151
39	Соловьева А.С., Халтурин Н. В. УПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА	154
40	Антонян О.Н., Кошечева В.С. РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖКХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА	156
41	Попов Ю.Л., Ларин Н.В. ФОНД РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА: ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	159
42	Борисов А.В., Тузова Ю.В. ПРОБЛЕМА РЫНКА ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	162
43	Новикова Г. Ю., Седова А.С. ПУТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	165
44	Гущина Ю.В., Гречишникова К., Семенюк А., ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖКХ	168
45	Рогова Н.В., Кольнова М.В. МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО - РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЖИЛЬЯ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	172
46	Рогова Н.В., Шпагина Е.Е. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ДОМОСТРОЕНИЯ БУДУЩЕГО	175
47	Суворина К.С. ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЖИЛЬЯ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	180

48	Суворина К.С. АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ» ДОЛГОСРОЧНОЙ ОБЛАСТНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «ЖИЛИЩЕ» НА 2009-2010 ГОДЫ ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА	183
49	Павлова М.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	186
50	Гущина Ю.В., Расстрыгин Р.Г., Абузов И.С. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖКХ	188
51	Бутенко Е.А., Гриценко М.А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	189
52	Борисов А.В., Петкевичус Е.С. ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ВОЛГОГРАДЕ	192
53	Кадочникова О.С. К ВОПРОСУ О ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ДОМОСТРОЕНИИ	194
54	Аксенова Н.А. РЕФОРМА ЖКХ — МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ	197

ГОРОДА МИРА: ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

55	Бутенко Е.А., Гуськова К., Манджиева К., Начешникова Ю., Осетрова Т. ГОРОДА МИРА: ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	206
56	Новикова Г.Ю., Газаев Х.Г., Толкунова В.С., Штро О.В. ПРИРОДА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА: ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ	209
57	Баулина О.А., Калмыкова М.А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	214

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРОДСКОГО ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ — РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ

58	Новикова Г.Ю., Юрина Ю.А., Кичигина А.Е. ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДАНИЙ	219
59	Новикова Г.Ю., Багрова А.А., Калугина А.А., Короткова А.А. ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ДОМ – ЧТО ЭТО ТАКОЕ?	222
60	Першина Т.А., Арустамова А.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	226
61	Максимчук О.В., Писаренко В.В. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	229

62	Першина Т. А., Полегаева Н. А. ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	231
63	Никонорова Ю.А. ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	234
64	Никонорова Ю.А., Васильева О.В. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	237

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

65	Марков А.В., Худолеева А.Ю., Зиятдинова Д.Р. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	242
66	Гущина Ю.В., Кривошлыкова А., Алексенко М., ОРГАНИЗАЦИОННО – ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	245
67	Новикова Г.Ю., Кузнецова Н. П. ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	247
68	Максимчук О.В., Нужина Е.Г. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА	249
69	Максимчук О.В., Кобелев А.А. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)	252
70	Боровик В.С., Давыдова Е.Б. ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	255
71	Ящук Т.В., Недилько В.С., ЦЕЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	257
72	Казначеева Г.И., Лиджиева А.А. ВЛИЯНИЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ И ПРЕДЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА	259
73	Борисов А.В., Черкесова Э.Н. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	263
74	Борисов А.В., Щеткина С.П. ОЦЕНКА И ИСКУССТВО (об оценке стоимости предприятий)	266
75	Маркова М.В., Агафонова А.А. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	268
76	Маркова М.В., Данилова А.С. АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА СОВРЕМЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	270
77	Борисова Н.И., Пигина И.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	272

78	Першина Т.А., Пискунова М.В. НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	276
79	Новикова Г.Ю., Парахина Т.С. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	279
80	Новикова Г.Ю., Зинченко Т.В. ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ	281
81	Соловьева А.С., Шепелева И. А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	284
82	Чуб А.И., Костина О.С. БИЗНЕС – ПЛАН КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	287
83	Чижо Л.Н., Селезнева Ю. ОБ УЧЕТЕ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ	289
84	Попов М.В., Вернигора Т.А. ПРОЦЕСС МОДЕРНИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	291
85	Попов М.В., Константинова М. СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ	293
86	Федонюк Н.И., Молодцова Т.В. ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕМЕНТА	295
87	Абляев Р.Ю., Гребенщиков М.Ю. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	298
88	Абляев Р.Ю., Выпрямкина А.А. РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	300
89	Чернова В.Е., Тумакова О.С. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	303
90	Смирнов Н.С. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АККРЕДИТИВА В КОММЕРЧЕСКИХ РАСЧЕТАХ	305
91	Соколова С.А., Глухов А.Е. ФИНАНСОВО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЛИЗИНГА	308
92	Гузева А.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО И АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЙ	313
93	Кравченко М.А. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НА 2012 ГОД КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	315
94	Абдюшев Р. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	317

- 95 **Чернова В.Е., Смирнов Д. А.**
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ 321
- 96 **Баранова Н.В., Карташова О.А.**
СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО
КОМПЛЕКСА РОССИИ 323
- 97 **Борисова Н.И., Смоляков А.**
НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 326
- 98 **Баулина О.А., Евстратова М.А.**
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ 329
- 99 **Юрина П.В.**
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В СФЕРУ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ 332
- 100 **Максимчук О.В., Бондаренко Р.М.**
ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В РОССИИ И
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ 335

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

- 101 **Бутенко Е.А., Котельников В.В.**
ВЛИЯНИЕ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА ЕС НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ 338
- 102 **Гущина Ю.В., Аблеева А., Кирьянко Д., Шейкина А.**
РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ПОСЛЕДСТВИЯ
МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 341
- 103 **Гущина Ю.В., Имкенова С.С., Комоликова Е.А.**
ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА
СТРОИТЕЛЬНУЮ ИНДУСТРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 343
- 104 **Гущина Ю.В., Агафонов В.А., Потовой Д.А.,**
ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК КРУПНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 345
- 105 **Киселев Д.Е., Атаманчук А.А.**
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ
БАНКОВ В РОССИИ 346
- 106 **Покас О.**
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 351
- 107 **Бутенко Е.А., Скубченко В.В.**
ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТО КАК СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛА 353

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

- 108 **Лукьяница М.В., Анащенко Г.Н.**
РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ВОЛГОГРАДА 357
- 109 **Максимчук О.В., Агаян А.А.**
РОЛЬ ЛИЧНОСТНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 360

110	Мазница Е.М., Козянина Ю.А. РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВОЛГОГРАДЕ	362
111	Бутенко Е.А., Скубченко В.В. РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	364
112	Мазница Е. М., Тюмина Е.Д. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В СРО	368
113	Мавлютов Р.Р., Билюк Т.И. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	372
114	Бутенко Е.А., Агеев С., Васильева С., Филатова О., Хен Ю., Яковлева Е. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	375
115	Федонюк Н.И., Былинкина Е.В, Полякова А.С., Найденов В.В. ОСНОВЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ	377
116	Баранова Н.В., Ракова С.А. К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	383
117	Гущина Ю.В., Власенко Д. А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ	387
118	Гущина Ю.В., Холзакова М. А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	389
119	Гущина Ю.В., Сербина Т.А., Тишкова И. Б. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО И МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	391
120	Новикова Г.Ю., Павлов Д.О., Покатило А.С., Кузнецова Н.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	393
121	Новикова Г.Ю., Кувикова К.А, Черная А.Е., Гусева В.О. ПРОБЛЕМЫ ОТКРЫТИЯ АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО	398
122	Чижо Л.Н., Берегеля Е.А. К ВОПРОСУ О ВСТУПЛЕНИИ В СРО И ВЫХОДА ИЗ НЕЁ	402
123	Чижо Л.Н., Синицкая Ю.А. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ	404
124	Гончаренко К.Н., Языкова А.С., Мазница Д.А. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	406
125	Костина Н.Ф., Львова О.О. НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА	415
126	Максимчук О.В., Выборнова Д. И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВЫЯВЛЕНИЕ ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	418

**ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК НЕОБХОДИМОЕ
УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

127	Бриштен С.В. ЗНАЧЕНИЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ	425
128	Бриштен С.В. ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ	426
129	Бриштен С.В. МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА: ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	429
130	Борисова Н.И., Вернигора Т.А. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ РАБОТНИКОВ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	433
131	Борисов А.В., Дорофеева Л.А., ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ КАТАСТРОФА В РОССИИ	437
132	Киселёв Д.Е., Апурина Е.А. МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	442
133	Клюшин В.В., Ткачева Т.В. К ВОПРОСУ О ПЕРСПЕКТИВАХ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ	445
134	Клюшин В.В., Ткачева Т.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕГО РАЗВИТИЯ	449
135	Новикова Г.Ю., Мельшина М.А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	451
136	Новикова Г.Ю., Калмыкова И.А. КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ В РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ	453
137	Маркова М.В., Павленко О.В. ДЕФИЦИТ МЕСТ В ДЕТСКИХ САДАХ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ	455
138	Федонюк Н. И., Новикова О. А. АКТУАЛЬНЫЕ КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	457
139	Абляев Р.Ю., Брежнев А.А. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	460
140	Бондаренко Р.М. МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА КАК БАЗОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ	482
141	Меркулова О.А. ПЕРСОНАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	464
142	Антонян О.Н., Кострюкова Н. В. МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	468
143	Клюшин В.В., Ткачева Т.В. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	472

144	Зинченко Т.В., Парахина Т.С. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО АГЕНТА	474
<i>МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ</i>		
145	Бутенко Е.А. МАРКЕТИНГ — РЫНОЧНАЯ ИННОВАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ВУЗОМ	478
146	Бутенко Е.А. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ	484
147	Замулина С., Мазница Д., Шестимирвоа Е. МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВУЗАХ	487
148	Попов М.В., Попова С.Л. МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ	495
149	Попов Ю.Л., Кармазина А.А. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ВУЗА	498
150	Гладченко Е.Ю. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ КАК ПРОФЕССИИ	501
151	Рябова Л.В., Ишков В.В. АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ В РОССИИ	503

Научное издание

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

Материалы
XXIII внутривузовской
научно-практической конференции
7 декабря 2011 г., Волгоград

Публикуемые материалы соответствуют авторским оригинал-макетам,
поступившим в оргкомитет конференции

Ответственный за выпуск *М.В. Лукьяница*
Компьютерный набор и верстка *Н.А. Аксенова, Е.А. Бутенко*

Подписано в печать 19.01.2012. Формат 60x84/16.
Бумага офсетная. Печать трафаретная. Гарнитура «Таймс».
Уч.-изд. л. 29,7. Усл. печ. л. 30. Тираж.120. Заказ № 1

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»
Отдел оперативной полиграфии
400074, г. Волгоград, ул. Академическая, 1